打造“二次富”的成功法则，实现“二次富”的幸福人生

不差钱的理财经

李文君/编著

中国纺织出版社

COAY Books

目录
Content

- “不差钱”的快意人生
- 不差钱才能少烦恼
- 不差钱的潇洒
- 不差钱塑造成功事业
- 不差钱是安定生活的保障
- 不差钱让感情更加牢固
- 不差钱才能抓住更多的机会
- 塑造自己大方的形象
- “锦衣”不需要金贵
- 做东家的学问
- 别花那些令人反感的钱
- 感情投资有助形象高大
- 不要在“事”后花大钱
- 富在表面的技巧
- 和上级相处的理财课
- 财富来自一颗赚钱的心
- 信用卡赚钱小技巧
- 跟跟基金的流行风
- 做好自在小老板
- 网住网上的财富
- 做个得意“小股民”
- 黄金钻石生钱的学问
- 依靠大树好赚钱
- 生活中“赚”的小技巧
- 时尚是一只藏在钱包中的老鼠
- 超前等于超“钱”
- 不让打折蒙蔽了
- 人越多，越省钱
- 会员卡真的会让你省钱吗
- 想要爱得深，就要理财勤

- 懂得一些砍价的学问
- 消费也要“识时务”
- 比现金消费省钱的方式
- 留心才能留住钱
- .网上购物快乐省钱
- 一张A4纸的学问
- 非要做有车族吗？
- 同事聚会让你感到为难吗
- 为办公室小人花点钱
- 走出数码的误区
- 衣服是不是让你感到很累
- 抓住工作中的时间财富
- 富不过上司
- 两道卡胜过一道卡
- 孩子的钱你理了吗
- 家里也需要财政计划
- 休闲生活省钱课
- 外出旅游也要省钱
- 一分钱也是钱
- 从牙缝扣钱也是一种幸福
- 新理财时代的私房钱
- 把自己当成企业来投资
- 圆梦的理财课
- 学会投资人脉
- 送礼的理财学
- 不差钱让贵人发现你
- 让自己多一份专业
- 为自己当老板做准备
- 经济危机和自己“无关”
- 让自己的事业如日中天
- 走在人群的最前端
- 用机会成本解释理财
- 让生活更加随心

“不差钱”的快意人生

人生的快意虽然并不是以金钱的多少来作为主要衡量标准，但是当自己需要钱的时候，可以“随手拿来”，也是人生中的一大快事，就是因为这些必要的金钱，你的人生将会少一些不必要的“牵绊”。

关于钱与人生精彩的关系，直到现在，很多人还是在争论不休。这里所要谈到并不是这个方面，而是金钱与快意人生的问题，有了必要的金钱，必要的财富，你的人生才会更加的快意。

在生活中常常听说这样的话：“资金不到位。”“暂时没有钱。”等等，虽然金钱与幸福、精彩人生谈不上有非常紧密的关联，但是金钱带来的一些“副作用”和快意人生肯定是有必然联系的，这种“副作用”是什么呢？就是因为金钱的不足而在生活上形成的牵绊。

要做到花钱的时候不缺钱，相信现实中的每个人都不敢说这样的话，但是任何事物都有一个完美性，我们需要做的就是趋向于完美，那就是让自己缺钱的时光尽量少一点。这样，自己的人生才会少一些不必要的“牵绊”，可以假设一下，一个处处为钱发愁的人，又怎样用“快意”来形容自己的人生呢？

伟和朋是一对很好的朋友，他们从小在一起玩，又一起从小学上到大学，他们彼此的性格非常的相像，一样的勤奋、一样的聪明，如果要说有什么区别的话，那就是对钱的观念有所不同：伟是一个对金钱十分细心的人，而朋则不一样，刚好相反，他对钱没有一个概念，所以常常有人说朋比较大方，说伟比较小气。但是他们毕竟是朋友，并不会因为别人的看法这些而影响了他们之间的关系。

时间过的很快，转眼之间，他们大学毕业了，一起参加了工作，幸运的是在同一家公司工作。和以前一样，他们两个还是一样的努力，也一样的有理想。他们的区别还是和以前一样，只是多了一条，朋经常向伟借钱。过了五年之后，伟对朋说：“我要走了……”

朋感到非常的出乎自己的意外，就问：“你的工作不是做的挺好的吗？为什么要走呢？”伟回答说：“我想要拥有我自己的事业，”。朋听到这里，心中感慨万千……

原来伟把自己5年来在工作中积攒下来的钱，用来做自己的事业，这个时侯，朋才想起来，自己和伟一样，曾经也想拥有自己的事业，但是自己现在的生活还被金钱所累，慢慢的，自己的理想也消失在整天的奔波忙碌之中。

或许这并不是一个真实的故事，但是却能够说明一个现实的道理。两个人，有很多相同的地方，只是由于对钱的观念有所不同，造就了截然不同的两种人生。左右他们人生的并不是金钱，而是因为缺钱产生的一些琐碎小事，看到这里。你还会说金钱和自己的人生没有关系吗？

在生活中，或许经常能够听过这样的话：“哎，我那个时候是没有钱，要是有钱读书的话，我早……”。可以想一下，只是这么一个简单的假设，钱对人生的重要性就一览无余。放到现在来说，很多时候不会出现连书都读不起的问题，但是试想一下：自己的生活的真的没有为钱而劳神吗？这种人也许会有，但是只是很少的一部分。对于大多数人来说，这只是一种的比较奢侈的想法而已，要做到这一点，其实也很简单，只要在自己生活中加入理财的观念就可以了。

关于理财的理念，相信现实生活中很多人都会有，但是实际操作起来并不是那么容易，好像叫一个烟鬼戒烟那么的困难，其实说到底，还是自己的方法不到位，对于这点，如果用一个公式来表达的话就是正确的理财理念加上正确的方法等于快意、富有的人生。这里谈到的只是快意人生，而精彩与否、幸福与否就要靠本人来感觉了。

如果你还是对上面的说法产生怀疑的花，不妨来看一下周围的一些人：每天7点多，那些上班的人，为了自己不迟到而挤上拥挤的公交车，如果问他们此时的感受，他们会半开玩笑地说：“我要是有自己的

车就好了。”，从这句话不难看出，人生处处都是有理想和向往的，而这些通常会被金钱所累。

再来看一个现实：很多女人会非常气愤地对别人说自己的丈夫不负责任，她们大部分会这样说：连孩子的上学费用都承担不起。”把金钱和不负责任联系起来，这并不是一件多么可笑的事情，现实生活中你还可以看到有人把金钱和情意、诚意、孝心、等联系起来，当你的财富不能去满足这些的时候，你的人生还能说是快意吗?

为了自己的快意人生，不妨经常来检视一下自己，看自己是否为金钱所累。具体的检查方法是这样的：

◎每天起床自己第一件事情想到的是什么

如果自己想到今天的天气不错，那么证明你的人生是快意的，如果说自己的想到的是：去哪里吃早餐会更加划算，那么自己就应该考虑自己的生活理念里是否添加理财的成分，因为你已经将价格的潜意识放在了早餐里面，也就是说，你还在为金钱所牵绊。

◎当你看到一个人时，你根据什么来评价他

如果你根据他们衣服的款式和价格来对他进行评价，毫无疑问，你应该理财了。如果你对他的评价完全来自自己的感觉而不是视觉，那么你的人生是快意的，因为只用心来感觉的人不是“看破红尘”，就是自己对金钱已无概念。

◎检查自己的生活，看看有没有为钱着急过

如果有的话，那么你就需要理财了，因为你的生活为金钱而烦恼。为了自己人生的美好，很多人也许付出了很多，这个时候不妨再稍微付出一点，让自己的生活少为金钱烦恼一点。

快意的人生需要金钱来保证，所以理财对人生来说非常重要，不要总是当自己为钱所累的时候，才想到去理财，这样会让自己的生活变得更累。

不差钱才能少烦恼

人生的理想莫非就是要让自己更加的快乐，而快乐人生的先决条件是尽量少一些烦恼。这些不必要的烦恼很多都是由经济问题引起的，所以只有在生活在做到“不差钱”才能避免一些不必要的烦恼。

人生不如意，十之八九，你会为此而烦恼吗？答案有可能是否定，但现实生活之中的很多却多数是肯定的回答。自己想一下，你有没有因为公交车里面的拥挤变得非常烦躁？这时候如果再有人给你一点小小的刺激，你是否就如待爆发的火山一般爆发了。这些烦恼真的来自别人吗？其实你心中的潜意识里面，是不是在羡慕那些有车一族呢？你对他们或许是咒骂、或许还有别的。你这个时候心中是否也再想：同样是人，为什么生活方式会有这么大的区别呢？”曾经有人说过：没有人愿意当一辈子士兵，同样，也没有愿意坐一辈子公交车。

上面谈到只是一个比较典型的钱与烦恼的关系，不能说有钱就一定能少烦恼，但是如果自己的生活处处被钱所累，那他的生活肯定会多一些烦恼。想一下，用手机联系客户需要钱，上网寻找资讯需要钱，最现实的是一日三餐，没有钱，面包不会有，牛奶也不会有。自己想象也许可以使人很富足，但是绝不会让人感觉到温饱。因此，没有人能与钱脱离关系，可以置身“钱”外。”也就是说，一个人为钱产生烦恼的时候是在所难免的，来看一下为钱而烦恼的名人。

轰动拳坛的“拳王”迈克，他拥有一双令对手胆寒的铁拳，但是他却不能很好地管住自己用血汗换来的金钱。2003年8月2日，泰森向纽约曼哈顿区破产法院提出自己的破产申请，这一举动给他褒贬混杂的人生轨迹又增添了不光彩的一笔。相关的统计表明，泰森因为自己在理财方面的一些问题，将近20年拳坛生涯中为自己聚敛的3亿至5亿美元的财富，“蒸发”了。

钟镇涛，曾经红极一时的影视艺人，其前妻，章小蕙，从事广告拍摄、时装及设计生意。1996年香港楼市处于一个顶峰时期，当时还

是夫妻两人，以钟镇涛的名义做担保，短期借款1.54亿港元，“炒买”港湾道会景阁4607室等五处豪宅和其他项目。

然而，事实却不遂人愿，随着1997年亚洲金融危机爆发，香港楼市开始出现下滑，他们所购的项目大幅度贬值。虽然债权人虽没收了这些房产，但是他们仍无法偿清全部的债务。由于部分贷款利率高达24%，所余本息现已滚至2.5亿港元。2002年7月，法院裁定钟镇涛破产。

这些名人为何陷入金钱的烦恼之中？在很多人的眼里，著名体育明星和演艺明星都是住豪宅开名车的富豪一族，为什么反而也会陷入金钱的烦恼之中呢？事实上，不懂得如何理财使他们的生活多了一些因为金钱而带来的烦恼。

像他们这些曾经和财富热情拥抱的人都会为了钱而烦恼，更不用说趋向于平凡大多数人。所以想要在生活上少一些缺钱的烦恼，理财是必不可少的。说到理财，也许有的人会说自己的钱的少得可怜，不值得去理；也有的人认为自己很有钱，因此认为：理财和自己没有太大的关系。

事实上，经济条件比较不好的人更应该去理财，只有这样才能聚集起自己的财富；而对于那些比较富有的人的来说，这些富裕的“现状”并不能使一个不懂理财的人产生安全感，因为说不定什么时候就会“吃”完，而缺乏安全感是造成一个人烦恼的重要因素。只有自己学会理财，让自己的财产能够呈向上增长的趋势，才能时时的做到“不差钱”。从而在生活上少一些因为钱而产生的烦恼。

国民党前任主席连战，不仅是一位大名鼎鼎的政治人物，同时还坐拥数百亿新台币的资产。令人感到意外的是，连战父子并不像先辈那样，通过经商做买卖发家，而是凭借科学的投资理财方法，大胆进行金融、房产投资。

经过连震东和连战两代人的努力，连家财产总值据估计已逾300亿元新台币。连战父亲忙于公事，其母赵兰坤理所当然地成了连家的真

正的当家人，她不像一般妇女那样只会把钱存在银行里面，而是积极进行投资理财。

台北中小企业银行的董事长陈逢源与连震东是台南老乡，彼此私交甚好，所以赵兰坤便大胆地购买了“北企”的原始股票，并担任“北企”的董事；此后赵兰坤又陆续投资了“彰化银行”等股票。后来，依靠这些股票，连家获得了丰厚的回报。

赵兰坤向彰化银行贷款，陆续在台北购买大量的土地和房产，只租不卖，长线投资，使家族资产不断膨胀。在1989年台湾“国税局”的资料中，登记在连战名下有六笔土地，约合20250坪，据专家评估，价值约200亿元新台币。

几十年下来，连家长期投资的平均收益率达到20%以上；不考虑复利的因素，连家资产在以5年翻一番的速度的增长。

还有人对“不差钱”能够减少烦恼的作用有怀疑吗？国民党前任主席都对自己财富有所顾忌，何况一个普通的人，所以要想不差钱，唯一的解决方法就是理财，此外没有别的方法，因为理财说白了的作用就是：让自己省钱、让自己赚钱、这都是不为钱而烦恼的必要前提。谈到这些，首先应该做到下面几点。

◎了解自己的经济情况

想要理财，首先要做的就是要了解自己的经济情况，才能做到。如果自己只是靠工资维持自己的生活，那么日常生活中应该做到“省”字诀，如果自己有一定的财富基础，那么就要想办法让自己的钱呈“驴打滚”的状态。

◎制定适合自己的理财计划

对于理财的知识，相信任何人都会看得懂，但是讲到用的时候，有的人发了家，有的人却变穷了，这是因为他们没有按照自己的实际情况来制定理财计划。有一句比较流行的话“适合自己的的才是最好的”。

◎节省是最基本的方法

如果自己实在是不愿意去理财，或许对理财不感兴趣，那么就应该让自己的生活节省一点，这样即使自己的钱不能生钱，那么也可以保持一份生活中的快乐。

谈到生活上烦恼，也许有的人会说，这都是自己的脾气惹的祸，其实一个人的烦恼需要有一个“导火线”，而金钱与生活的关系就是其中很重要的一部分。一个人想要自己在生活上少点烦恼，就应该关注自己的财富，同时要理好“它”这样才能让自己为钱而生气的时候少一点。

不差钱的潇洒

人生在世，莫不为功名利禄而忙碌，而导致这种忙碌的主要原因就是要活的更加体面、潇洒。当一个人久困于金钱之中的烦恼，何谈潇洒二字。

说到一个人潇洒并不只是指漂亮的外表，而是内在的一种气魄，在古代，豪侠用酒来表达自己的豪迈，用快意恩仇来表现自己的潇洒，现在生活中就没有这样的环境了，尽管一个人的内心多么的潇洒，如果缺少了必要的表达方式——金钱，那么也是一种内敛的潇洒。

而与之相对应的是，现在的人能够品味到这种内敛潇洒的人已经属于少数了。所以我们要对金钱、财富有一个更新的认识。

在现代社会中，如果一个人太过“潇洒”，人们会说他浪费；如果一个人不够潇洒，人们会说他寒酸。如果能够在浪费和寒酸之间做得恰到好处，那固然好，如果你自己对此不能很好的把握，那么就有必要在需要潇洒的场合，就要让自己潇洒一下，毕竟这个社会很多时候是讲究潇洒的。

谈到这里，很多人会说：“我没钱，所以也不用在乎别人的看法”。是的，现在有很多人显然受到了“厚黑学”的影响，不在乎别人的眼光，但是如果长此以往，至少你在别人的眼中的形象是能力有限的一种人。

所以，在生活中，能够潇洒的时候一定要潇洒。而这个大前提不言而喻，是需要一定的金钱作为保障的，要潇洒就要对钱的概念的看的谈一些，这些需要自己有一定的财富，虽然你不能逼着靠工资生活的人去买房子、买车、去高消费的场所。但是这里所说的潇洒是相对而言的，来看一下在北京比较潇洒一类人的账单。

根据普通人的想法来统计，想要在北京潇洒的生活，至少750万元，具体统计如下：

房子。在北京，如果要买一栋像样点的住宅，加上装修费用至少要150万元左右。

车子。要买一个比较像点样子汽车的要25万元，加上每月月底养车费、燃油费、修理费等1500元。预计10年换一辆车，30年下来，需要25×3 1500×12×30等于129万元。

孩子。要培养一个孩子至大学毕业约需要60万元左右，这还不算出国留学费用。孝敬夫妻双方的父母，每人每月大约1000元（含医疗费用等平均下来），共计144万元（1000元×4人×12月×30年）。

家庭开支。假设一家三口，每月开销需要4000元左右，需要144万元（4000元×12月×30年）。休闲生活、旅游、健身、等一年2.5万元，30年下来需要75万元。

退休金。假设自己退休后再活20年，每个月和老伴用3000元左右，共计3000元×12月×20年需要72万元。

合计。150万元（房子） 129万元（车子） 60万元（孩子的教育资金） 144万元（赡养父母的费用） 144万元（家庭支出） 75万元（旅游休闲的花费） 72万元（颐养天年的需要）等于774万元。

这笔账只是最基本的一些账目，也就是说，想要自己在北京潇洒起来，至少应该是这个数目。再谈到房子也许有的人会说“我住租的房子也感到非常潇洒”。其实这种潇洒可以理解为人生的一种快乐，因为潇洒一般是由别人来评价的，如果是你自己感觉到的潇洒，那么只可称之为快乐或者是一种乐观的表现，再好一点，幸福。

但是人不是只生活在自己的感觉之中，如果人只是生活在自己的感觉之中，没有比较的话，那么个人和社会也将不会再有什么进步。或一句话说，如果人人都没有对外比较的心理，那么也就没有这么丰富多彩的生活。

总之，拥有更多的财富是潇洒人生的基础，怎样才能让自己的钱变成“财富”呢，就需要我们会用这些钱，也被称之为“理财”。想要自

己的人生更加的潇洒就应该从现在开始进行理财。有必要做的是下面两点

◎把自己衣食住行和娱乐活动列成账单

首先需要做的是先来系统的统计一下两者的费用，然后做成详细的账单进行对比，具体做法是这样的：如果自己的娱乐活动比自己的衣食住行费用要高，那就说明自己潇洒过度了，自己就应该好好的审视一下了，对于这两者的关系，最好能够做到这平衡。然后根据自己情况做相关的调整，总而言之，人生无时无刻都在寻找一个平衡点，消费也是如此，要做到这一点，就要学会理财。

◎把自己认为该花的钱和不该花的钱列一份清单

这里所指的应该是真正意义上的该花和不该花的，如果列出来之后，自己不该花的钱自己花了太多的话，那么自己就应该审视一下自己的理财能力了。

◎尽量把自己的生活变得简单一点

想要潇洒，首先要拥有自己的财富，要做到这一点，就应该在日常生活中节省每一分能够节省的钱，这样才能够为自己的财富奠定良好的基础。

要想感到到真正潇洒，就应该时刻给自己心里添上理财的概念，只有这样才能真正的潇洒起来，像月光族那样的潇洒还是不要为好。

不差钱塑造成功事业

人的一生无时无刻不在寻求着进步，如果面前有好机会而抓不住，自己难免会有遗憾，而导致这种遗憾的主要有两方面的原因，能力和财富。

每个人的一生都会有许多的梦想，也可以称之为人生目标。这些目标的实现大多都需要一定的资金做为支持，否则就会成为一种泡影。所以，人们往往期望自己的财富不断地增值来支持自己达成自己的心愿，这确实是一个永无止境的人生过程。人在这种过程之中的点就是事业上的成功，所以要想让在的事业更加的成功，“不差钱”是一种动力。

要做到“不差钱”就想要让自己的财富不断地增加，也就是说要学会理财，理财并不是一个人一时的冲动，同时也不是一种投机取巧，更不是凭借自己的好运气，而是每个人通过学习和实践都可以掌握的一门让自己拥有财富的学问。为了自己的财富和事业的成功，何不让自己学着打理好自己的财富呢?

谈到理财，也许很多的打工一族会说：“我本身没有多少的财富，所以我就不必理财了，少得可怜的财产就算再精明的人进行打理，也是少得可怜。”。其实不然，没有钱的人更加需要理财，因为自己比有钱的人更加需要钱来实现自己的理想和追求。

王坤，大学毕业之后就进入一家大型的销售公司，经过自己的努力，拿着令很多同龄人都羡慕的薪水和福利待遇，他自己虽然不大手大脚，但也从来没有理财的概念，所有自己存下来的钱，一概扔在自己的工资卡里动也不动。他觉得这样处理自己的财富自己就会感到非常安全，至于那些股票、基金、投资之类的东西，在他看来都是一些不实用的骗人的玩意，说不定还会有什么风险把原有的积蓄给“搭”进去，所以自己的钱还是老老实实放在银行最安全。

时间一天天地过去，他工资卡上的钱也越来越多了。他的同事都已经去炒基金、买保险，投资各类理财产品了，并劝王坤也参加进来，王坤还是纹丝不动，心想，这种理财方式太有风险，万一自己赔了怎么办？还是我这种“理财方式”最安全，也最明智。

一晃又是几年过去了，许多投资理财的同事们在新一轮的牛市中，理财收益都在10%以上，加上他们原有的存款，可以让他们轻轻松松地交付房子的首付钱，所以很多人都纷纷开始计划着购房置业，而王坤的存款却只能保证他在几年之内衣食无忧而已，王坤这才发现和其他的同事相比，自己已然输在了起跑线上，这令他感到非常后悔。

所以，不但穷人应该去理财，收入高的人更需要理财，因为每个人都有自己的梦想，如果不用科学的方法去理财，甚至是懒得理财，那么自己的事业就会停留在原地，要何谈成功。其实说白了，打工族如果不理财的话，永远只能是打工族；做老板的不理财更加的糟糕，自己的事业会一塌糊涂。

每个人在一生之中都应该享有经济上的保障和富足，都应该尽早获得财务自由的权利，而其中理财的理念和技能就显得至关重要。无论你现在的经济状况多么糟糕，如果你真想事业成功的话，你就要扭转这种状况。是的，虽然财富是无法复制的，但获得财富的理念是可以通过学习得到的，而理念也许就是人的一生之中最重要的。

精明的理念往往能够让你的人生更上一层楼，反之则会让你的人生停留在原地或者更糟。理财就是人生精明的理念之一。

想要让自己培养理财的理念，不妨从现在开始做起。

◎看看自己所花每一分钱是否应该花

也许有人会说，我自己花的钱我都认为花的值得。但只是自己认为花的值得就去花可能会造成自己消费上的一种“放纵”，当自己对此习惯之后，自然而然就会变成一种浪费。所以，应该从理财的角度来分析自己应不应该花一些钱，这样才会逐渐培养起理财的理念。

◎看看自己还有那些钱没有花到位

很多钱是必须要花的，比如给自己充电，花时间让自己掌握更先进的技术，这不但一种高明的理财方法，同样也是对自己的人生负责，因为社会在进步，如果自己不跟着进步，那么很容易就会被社会所淘汰。

总而言之，每个人要培养自己的理财意识，尤其是那些刚刚有自己收入的年轻人，收入高的就多做一些安全的投资，收入不理想，就少做一点，但不能不做，这样才会让自己的事业和人生不断的进步。

理财是一种理念，只要能慢慢坚持下来，这种理念就会变成一种习惯，总有一天你会收到一些意外之喜，或者暗自庆幸自己当初的明智之举。

不差钱是安定生活的保障

月有阴晴圆缺，人有旦夕祸福。要想让自己的生活更加的安定，就要有足够的金钱和财富做保障，如果少了这些，生活的安定只会停留在自己的理想之中

在现实生活中，有许多白领由于工作压力比较大，很少顾及自己的理财。常常是把自己的钱往银行一存，就以为是最安全的了。而实际上，正如前面所提到的那样，这种把钱放在银行里任其生灭的方式，在理财产品和理财渠道如此丰富的今天，其实是一种十分错误和愚蠢的做法。

在一些比较年轻的人当中，经常可以看到这样一群人：他们学历高，自己所学的又是比较热门的专业，所以工作好，工资待遇高，有的人甚至每个月的薪水达到几万，所以这其中就有一部分人觉得没有必要去理财，认为“节流不如开源”。当然他们自己也会在生活上注意到节约，不会每月把自己的钱花的精光，一样能让自己过得很好，到每年年底的时候还能剩一点钱够零花。有这种想法的也是大有人在，其实这样真的就代表自己的生活已经安定了吗?

简单的一听，好像这样的生活方式也挺自在，首先自己不用费心去理财，同时，自己也不会缺钱花。但这种很随性地对待自己钱财的态度看似悠闲自在，实际上还是因为没有遇到不可预期的风险。一旦自己遇到了，很快就会发现，目前的这种“自在”的生活方式是有代价的，它会让你在缺乏有效防御的前提下，将自己完全的暴露在风险之中，遭受很大的挫折或损失。而这些挫折与损失，只要自己能够认真的学习一些理财知识，或许就能避免或者很大程度上减少损失。

今年25岁的李梅，在一家广告公司担任部门经理，年薪加分红在十五万以上。这在同龄人中是相当不错的收入了，看着自己银行里的存款一个月比一个月高，李梅感到得意，觉得周围的同事今天聊保险、明天又选基金，真是有点瞎折腾。自己的收入那么高，存在银行

里，既安全又省心，又有什么不好呢？所以李梅从来不会听公司组织的理财咨询课，同事们纷纷购买一些商业保险，他也从来不参与。

然而，天有不测风云，一次外出游玩之时，李梅不小心伤了腿，需要进行手术治疗，并卧床几个月，这下子，自己光是手术费、住院费、生活费就要十几万。而李梅的所有存款也不过只有七八万而已，好歹公司还有医保，但是也才一万多。没有办法，李梅只好去借，东拼西凑总算把自己的救命钱给拿出来了，算是救了自己的急。

此时的李梅是追悔莫及，他恨自己没有做到未雨绸缪，本来只花几千块钱办个保险就可以解决的问题，结果现在倒好，不但自己从前的积蓄被一笔勾销，还成了“负婆”。他从这件事上长了记性，开始学习保险及各种理财手段，为自己规划一个稳定的未来。

现实中的很多人都会有与李梅相类似的境遇，相信很多人也经常可以在报纸上见到。比如，年收入几十万的某公司“白领”因为一场重病而倾家荡产，被打入社会底层的故事屡见不鲜。也许，这样的事情不降临到自己的头上，谁也不会意识到它的存在。但是从生活的安定性来考虑，你就不得不为这些偶然的因素考虑了。

也许上面的事情听起来和自己很遥远，所以很多人都认为的工资已经远远高出同龄人，暂时不必担心生计的问题，但是你要知道，随着时间的推移，你可能会面临买房、结婚的事情，甚至以后养育子女的问题，面对这一大笔即将到来的支出，如果自己不及早作打算，到用钱时怎么办？和自己的父母要？找自己的朋友借？要知道，伸手借钱的日子可不好过，即使你一时借到了，那么以后将会背着一个包袱生活，试想，这样的生活还有安定性可言吗？

再来假设一下，买房结婚的事情，父母都会很好的帮你解决，假如有一天，你或者你的家人像上面的李梅一样，不幸得了重病或受了外伤，在现有的医疗保障体制下，大部分的医疗费用由自己承担，需要很多钱来医治时，你又该怎么办？

其实，所有这一切不可预期的意外，只要你在平时有足够的风险意识，未雨绸缪，遇到问题时可能就会是另一种结果。所以要想自己的生活更加的稳定，对理财知识的学习必不可少。对于你来说首先应该了解一下自己的理财状况。

◎了解自己买了那些保险

现在社会中，很多的公司都会为自己的员工购买保险，即使如此，自己也应该了解一下，现在跳槽率这么高，了解一下至少不会因为保险问题而给自己的增加烦恼。

◎有时间的时候，多了解一下新出的保险介绍

现实中很多人对推销保险的人员唯恐避之不及，那是因为以前的保险制度还不健全而造成的“后遗症”其实随着保险行业的发展，现在很多保险公司都是可信的。自己有时间的时候不妨多了解一下，至少能给自己张一点知识。

其实，说到最后，未雨绸缪是生活安定的必要手段?而生活离不开金钱，所以理财在人的生活之中占着相当重要的地位，因为想要“不差钱”就要学会理财。

不差钱让感情更加牢固

度过了爱情的风花雪月，就要面对柴米油盐，这是人生的一个转折点，为了尽量避免转折点上的一些不愉快的事情，就要学会“打理”自己的小家

金钱和感情这两者如果在一起谈的话，总让人感觉心里那么不舒服，但是社会是现实的，拥有甜蜜爱情的两个人都要去面对自己的生活，所以，要说金钱和感情没有关系这种认识是错误的。学会理财对感情来说也有一定的影响。

从简单的女人买衣服来说，作为女人有没有常常问一下自己，你知道自己每个月在服装上花了多少钱吗？其中有多少是他不知道的？回答至少有三种：“我花我自己的钱，为何要多此一举向他汇报？”、“他乐意为我要的一切买单”、“我们每个月都有这方面开支的预算，超支的话会尽量在其他方面扯平”。让现实中的白领女性选择，她会毫不犹豫地选择第一种回答方案：“虽然我刚工作赚的钱不算多，但是每个月在衣服上的开销。我想只要我自己能承担得住，不必要样样和他说吧，这好像暗示需要他的“资助”一样。女人花自己的钱，真的与你的他无关吗？

恋爱时，两个人花钱购买的是一种浪漫，节约常常会被冠名“小气鬼”；而在结婚之后，花钱开始变成是一种浪费，节约则被美称为“会过日子”。

台湾作家三毛说过：“一个人的爱情如果不落实到穿衣、吃饭、数钱、睡觉这些实实在在的生活里，是不容易获得天长地久的。”确实，每对恋人和夫妻，都有一本属于他们的爱情账本。现实生活中很多人都在说“你不理财，财不理你”，关于爱情的投资理财，最大回报不是攒取更多的金钱，而是感情的升温和稳定。一旦自己在这方面的“理财”失败，那么爱情账本上出现赤字就岌岌可危。

当下社会，花自己的钱的女性不占少数：她们有着一份还算不错的工作和收入，父母不需要完全靠她们供养，也不会天真地做着拥有浪漫爱情和富足生活的梦想。

然而，她们自认为自己有独立、自主的爱情观和金钱观，其实就是这两个方面可能搅乱了爱情的脚步。

27岁大型广告公司部门经理小柔就为此吃过亏。她拥有硕士学历，长得非常的漂亮，家庭条件也不错，因此身边总是有追求他的成功男士。她对其中有了好感，他们一起吃饭、唱歌，但令她纳闷的是，第三次约会之后，他总是用各种借口脱身。最近，她的闺友才小心翼翼说出自己的看法——AA制之错。原来小柔的父母从小经常教育她：和小朋友们买东西什么，千万不能花别人的钱。年复一年，AA制的消费理念在小柔脑海里根深蒂固。和男人共进晚餐，她坚持要买自己的那份；人家送了个小礼物快递到公司，她立马在网上拍下一个领带给人家送去……

这种理财的观念固然是很好，但是不适合适合放在此处，换句话来说，小柔的理财观念用得太死，如果理财像小柔一样只会给自己的生活带来一些麻烦，还不如不理。真正的理财是一种理念，它不会只有一种方式，就像对周围的人一样，试想，你对周围的总不可能是一个样子的吧，理财也要因人而异。

结婚两年多的媚和自己的丈夫伟最近为金钱问题闹了点小别扭。他们在婚前就达成协议：由媚负责日常开销：包括水电煤、物业管理费、娱乐活动等等；伟则负责每个月房贷近3000元左右。所以媚每月支出一定是小于伟的，作为男人来说，伟当然没有任何的怨言，他认为男人就应该多承担点责任。可最近，媚经常会莫名地发脾气，甚至和伟吵架声音一响她就说要“离家出走”。“我感觉这房子不是属于我的。”她感到了很不公平，在房子问题上，她只是附和。的确，没有从经济上参与两个人的重大投资决定，就容易带来日后的遗憾。这时需要两个人考虑对方的感受，金钱的问题。

理财并不是完全的分割，作为夫妻，更应该把这种分割方式的淡化。这样才能让自己的感情生活更加的牢固，但同时要注意的是，理财是一定要继续的，只是要稍微的调整一下方式而已。

颜虽然还没和自己的男友结婚，但她却很享受现在的这种两人消费方式。他为她办了一张信用卡的附属卡，并告诉她：以后刷卡就用我的。颜感到很高兴，也很珍惜这份感情，还博得了小姐妹羡慕的眼光。自从带着这张卡逛街，颜似乎比以前更加“缩手缩脚”了，要么嫌这贵，要么就说“买精不买多”。每个月的账单日，她比自己的男友还着急看。为此，她还会经常存一笔小钱到他的账户以免除一些“负罪感”。“为什么不呢？现在我买东西不再随心所欲了，而且这样也不会使信用卡积分分流，多合算呀！”颜和男友的生活方式很现代，也为两人今后共同生活奠定了理财基础。

有时候，女人花男人的钱， 并不代表不自立，同样也不是不理财，而是一种感情的表达方式。

为了能够让自己的爱情账本“盈利”，最好做到下面几点?

◎不轻易把感情和金钱混为一谈

当两个人的感情出现危机的时候，千万不要轻易地拿金钱说事。心理学家告诉我们，金钱就像一个聚满猜想的地方，如果双方不交流，对方会由此产生很深的误解。

◎达成共识

双方要经常交换双方的金钱观，分享彼此成长经验。不管在哪方面，沟通对两个人来说都是至关重要的。了解对方的金钱观和价值观有助于你理解对方的行为方式，进而确定自己和对方是不是“一家人”。理清彼此对金钱的态度与价值趋向，可以爱得更明白也花钱花得更开心。

◎合理的规划

要合理规划“家庭银行”和自己的“小金库”。双方应对家庭长期规划达成一个共识，有必要讨论需要多少时间、节省多少钱才能达到远

程的目标，再找出一个适当的投资方式，定期定额开始累积。当然夫妻也应该各自有可以运用支配的钱，需要一笔对方不过问用途的私房钱，这方面视双方的赚钱能力及家庭生活用途做调整。

说到底，理财并不是一个公式，双方要多沟通，最后可根据自己的情况做一下调整，这样的生活不会“差钱”同时感情才会更加的牢固。

不差钱才能抓住更多的机会

如果你还在为自己现在的状态而感到满足，那么就会失去前面的机会，要抓住这些机会，准备才是最关键的。

现实社会，职业知识的更新换代越来越快，在这种情况下，一个人如果不学习，无须几年就会被社会淘汰，无论你有多高的学历。因为人才处于一种不断折旧的过程之中中，而学习是防止人才折旧的最好方法，人才市场也随之出现了新的概念，由原来的高学历、高职称就是人才，转向“有综合能力的人是人才”。

我们可以设想一下：科技发展一日千里，市场经济也是千变万化，对人才的需求也随之不断改变。因此，未来的社会只有两种人：一种是忙得要死的人，因为自己的工作和学习；另外一种是找不到工作的人。

来自人才市场的信息已表明，现在的人才市场对英语人才的需要已经由原来的纯英语人才转向更青睐法律英语、金融英语等复合型的英语人才；ＩＴ行业更是如此，由原来的单一ＩＴ人才转向更看重ＩＴ＋管理、ＩＴ＋产品研发等复合型ＩＴ人才。

看到上面的调查你有什么感觉，是不是感觉社会变化太快了，十几年之前，英语这门课程还不是非常的普及，而现在竟然到了不懂英语“寸步难行”的地步。也许现在的年轻人也许是被过多的琐事给束缚了，但这并不能成为不向前看的理由，一个人过分的短视很可能影响你的一生。

现在修双学位的人很多，但是能顺利拿到双学位证书的人却很少，部分是因为选修的人水平有限，最为关键的是大多数参加选修的人觉得只靠每个周末上课去听听讲，将来不论是考研还是工作是很难与科班出身的人竞争的，因此，很多人就是抱着“玩玩看看”的心态参加学习，效果自然就大打折扣了。

看了上面的例子，很明显，他们还没有意识到竞争的激烈。为了能够让自己能够抓住更多的机会，要自己给自己“充电”，自己去广泛地搜集各种信息，然后不断地给自己“加餐”，并且多花时间看看课本以及相关的文献资料。

王林就是这样，他所学的专业是英语，现在修的却是金融学，这很大程度上是为了日后的工作而考虑，的确，金融学博大精深，而且就业领域也很宽广。虽然小林现在也不知道自己究竟会往哪个具体的方向发展，但是至少他现在已经基本上初窥门径，有了一个大致的发展方向，知道自己该向什么方向努力。如果像一般的学生那样只是上课去听一听，回来后书就扔到一旁，难得看一下，考试前再突击一番，也许能够混到一张双学位文凭，但绝对学不到一身本领，也绝对无法靠这个来让自己更加进步。

王林的做法代表着社会中一类寻求自己进步的人，其实处于现在的社会，今儿就应该和王林一样，时刻不忘学习，给自己抓住更多的机会做好准备。

小张和小刘既是同事同时又是当年的大学同窗。小张头脑比较精明，人缘非常的不错，工作期间就做了很多的兼职，并且“理财”有术，积蓄颇丰。

而小刘似乎有点“败家”，对好友的提醒充耳不闻，所发的工资分文不攒，全花在了买书和参加各种培训上，并且还举债数万元读MBA。后来，他拿到MBA证书跳槽去了一家外企担任高管，工资立马“翻跟头”，比原来高出十多倍。而小张则非常后悔“把自己的钱放错了地方”。看来，知识就是财富，此言不虚。

年轻的时候把钱装入自己的脑袋往往比装入口袋的收益更大。为了能够让自己的人生更加的顺利，放进自己的“脑袋”的钱应该多一些。首先应该做到下面几点。

◎保持一定敏感性

要提高自己的能力，首先要保持一定的敏感性，时刻关注自己所处的行业对人员技能和需求的改变，这将会决定了你的学习方向。这个方面对自己来说非常重要，一定要三思而后行。

◎仔细的分析

然后你可以认真分析一下这个领域对所需人才有什么样的标准和要求，诸如学历、工作经验、专业背景等等。与之相比，分析出自己有哪些长处和劣势。然后再进行自我改进。

要想抓住更多的机会，就要时刻不忘给自己充电，这对自己是一种投资，只有这样，才能在机会面前“不差才”。

塑造自己大方的形象

想要别人怎样对待你，你就要事先做好这样的准备，这样的准备并不是所有的人都会做好，虽然有时候这好像是一种交易，但是此为人与人交往的基础。

理财和自己的形象有什么具体的关系呢？因为交往活动中和花钱是分不开的，所以，理财和自己的形象有着非常紧密的联系。

在交往活动中，最主要的是什么呢？是要塑造一个大方的形象。这种印象对人际之间的交往尤为重要，因为越是大方的人，就越容易得到别人的信任。

古人云：人无信不立。看这句话表面的含义就可看出信任在人际交往中的重要性。有位哲学家曾经说过：“想得到别人的信任吗？这要看你怎么对待他们。”谈到怎样“对待”就要谈到一个比较抽象的问题：大方。

“大方”很多人都在说，如果探究其真正的含义，一千个人也许有一千种说法。对此，有一个重要的定律：要想得到别人的信任，就要比他们所期待的还要大方。一项新的脑科学研究发现，人与人之间的交往其实就是一场“信任“的游戏。

这场游戏是由美国贝勒大学医学院神经科的P·雷德·蒙泰戈博士主持的。参加实验的学生共有48对，他们之间互不认识，每一对都有一位“投资者”和一位“受托者”。实验以下列方式进行：在20美元以内，“投资者”可以给予“受托者”任何数量的金额，一到“受托者”的手中，该金额即可视为成长3倍。然后，“受托者”可以决定还给“投资者”金额的数量。他们之间不可以聊天、握手、签合约或者做其他的沟通。

雷德博士在实验过程之中，观察被试验者大脑的活动情况，结果发现，当对方表现得比自己的期望还要大方之时，对方脑部‘尾状核’区就会出现一个惊喜的讯号，相关的研究人员指出，这就是大脑对‘慷慨大方’的感应区。同时实验还发现，当“受托者”退还的金额比

“投资者”预测的要多时，“投资者”就会在下一回合给予更多的金额，可见，大方是有助于增加彼此之间信任的。

现在的人都是生活在社会中的，谁也无法脱离社会单独存在，要想得到比更为强大的力量，就要靠集体。所以一个人往往要不断地和别人交往。既然交往，就要谈到一个形象的问题。而大方是塑造自己社交形象的重要因素。如何才能展现自己“大方”的一面呢?

◎零和应用理财方法

大方不局限于金钱、物质。大方体现在待人接物方面就是要不吝啬，除了基本的物质需要以外，人们也期望得到他人的认同、赞美、同情、宽容、尊重、理解等。因此，人际交往中，既不要当一毛不拔的铁公鸡，也不要在满足他人心理需求方面当小气鬼。慷慨赞美他人的言行、宽以待人、不斤斤计较等，都是对他人大方的表现。

◎抓住最佳的时机

认准表现“大方”的时机。在交往之初，相互之间不熟悉，也就很难谈得上信任，对对方的大方行为预期也就比较低。如果你在对方存在某种急需的时候满足了他，就会让他感到很意外，其脑部“慷慨大方”感应区就会高度兴奋，有助于建立对你的信任。

◎不做“差钱”的人

交往关系中的互惠行为能够促进双方的信任。如果你在别人眼中是个小气鬼，你不妨尝试着表现大方些；如果不能表现得大方些，也可以尝试装着大方些，这能促进你进入大方、互惠的人际互动循环中。

尝试着让自己表现大方。树立一个“受人滴水之恩，当以涌泉相报”的形象，告诉别人你有着“投之以桃，报之以李”的做人准则，那么你的交际之路会越走越宽。

“锦衣”不需要金贵

好的形象离不开“包装”，懂得包装自己是一种艺术，其中不但包含了选择的艺术，同时还包括了理财的艺术，

现在社会是一个讲究“包装”的社会，小到一件商品，大到一个国家，而和自己最有直接关系的莫过于自己的“包装问题”——穿衣。

不用说服装的历史有多么悠久，单是数以万计的款式就会让你花了眼。更让你困扰的是从商家嘴里报出了的一个又一个令人怀疑的数字，于是很多人都愿意去相信“一分价钱一分货”“贵的就是好的”真的是这样的吗?

说到这里，很多人会提出这样的这样的疑问，理财和这些生活上的小事好像没有什么联系吧，其实则不然，从简单的事情就可看出你生活的理念，同样，从选择衣服这件小事就可看到你理财上的一些问题。

案例一：家住北京市的王小姐称，在妇女节当天，她想趁着各大商场打折买两件低折扣的衣服，结果一点都没感觉到实惠。王小姐说她在东大街一家服装店看中一件上衣，商家称目前搞活动所有服装一律三折，王小姐觉得折扣很优惠。可是一看价格，王小姐就蒙了，一件上衣竟然标价1000多元。

王小姐自己说，她以前也曾做过服装生意，对服装业的行情有一定的了解。类似这样的衣服进价最多也超不过100元，但这家店却给这样一件很普通的衣服标价1000元，实在是太离谱了。王小姐认为，一些商家有意提高原价，然后打很低的折扣，以低折扣吸引消费者的做法，完全是在欺骗消费者。

案例二：有一位看起来很时尚的女子走进这家店里，问起墙上挂的一身三件套的价格。其中的一位老板立即报价188元，最后，双方以120元的价格成交。就在此时，又有一位40多岁操着农村口音的女子走

进了这家店，但同样是这身三件套，这回这位老板竟然报价380元。当这位女子问起价格是否可以便宜时，老板表示最低可以优惠到260元。

对于商家这些举动，你还是相信“一分价钱一分货”的道理吗？你还对自己的买衣服花的钱那样的自信吗？相信不会了吧。

学会理财的小技巧，能够让你少花一些冤枉钱，节省下大笔的财富。现在好多商家都在打折，那么应该怎样来看待这种现象呢？

◎衣服什么时候会打折

每个品牌推出新款服装的时间不同，有的每季有新款式，而有的每周都会推出一两个新款，并不是所有的旧款都会打折，比如有些品牌的服装就坚持不折扣的策略，有的只是给会员折扣，而不会因为季节关系打折，这与各企业的品牌策略有很大的关系。

◎认识节日打折的陷阱

一般来说，在节日期间，消费者消费热情比较高，消费量比较大，商家的销售策略是争取在量上有一个突破，避免仓库压货，因此会让一定的利给消费者，应该说品牌服装的折扣都是真的，因为品牌服装都有自己的顾客群，欺骗策略会让它们失去重要的熟客，得不偿失。而其他一些不是品牌的衣服出现打折就可以是在欺骗消费者，对此，一定要谨慎。

有一些会问：为什么有些衣服刚一上市就有商家打折出售呢？那是商家为了刺激消费，很多商家会在新款中充一些旧款打折，因此会才有“五折起”之类的提法，当季的新货是不会打折的。

◎货比三家

多去看一看拥有同样商品的商家，多掌握一些这样的信息，这样就能很好的避免吃大亏的现象。如果自己没有时间多看一下，不妨为自己找一家喜欢的商家，然后成为他的“忠实”顾客。

衣服不但要穿出自己的个性，更要借此来培养自己的理财技巧，只要认真体会，你会发现，生活处处充满了技巧，而这些技巧，或许能够让体会到理财方面的一下知识。

做东家的学问

人的一生最为重要的“课程”就是与人打交道，学会这些，纵然自己没有过人的才华，也不输给有才华的人。

与人打交道，难免要请客吃饭，不要简单地以为这只是在一起吃饭，这里面的有很多的学问，一个懂得此道的人，不但能够让自己少花一点钱，而且起到“预期”的效果，反之就会出现“出钱不讨好”的现象。

在这个方面，一定掌握一些小技巧，这样才能够让你在人与人交际方面“如鱼得水”，首先应该考虑到自己和被请之人的关系，如果关系很近的话，那就大可放松一点，反之，就要谨慎从事了。

其次要考虑到自己的经济情况，这个方面非常重要，不必太过夸张。如果遇到和自己了解自己处境的朋友，就没有多大的关系，如果遇到一些与自己关系比较生疏的人，那么就应该把自己的处境含蓄的表现出来，相信很多人都能够理解。

总之，这方面的小技巧很多，需要因人而异，所以掌握每个人的心理才是最为关键的。这样才能让自己花钱的效果更佳。

案例一：王先生招待一个在湖北工作了很久的朋友，这个朋友是来自东北，在武汉大学毕业后就留在了当地。在跟朋友约定地点之前，他突然想到自己家附近有一个东北骨头饭庄，做的东北菜味道很不错。这家饭馆是属于中低档的餐厅，因此他惟一担心的就是朋友会觉得自己怠慢了人家。没想到，他一说出饭馆的名字，这位朋友就表现的非常高兴。事实也证明，王先生的这个安排让这位朋友很是感动，因为他很久没有吃到老家的酸菜饺子和炖菜了。这次请客一共才花了100多元。

案例二：几年前，吴先生留学回国后留在了北京。这两年，在国外念书时的朋友和同学每次回国时，吴先生都要请他们去吃正宗的北京风味，例如烤鸭、涮羊肉等。不过，吴先生虽然请朋友吃全聚德的

烤鸭，但每次她都去的全聚德的分店，因为同样的精品烤鸭，在总店要花掉200元左右，在分店却只要100元；而请涮羊肉时，他会选择一些比较小的羊肉店，而不是东来顺，因为前者虽然装修普通，但是人气也是不错的，坐在其中很容易感受到老北京的气息。这样的安排让对北京已经陌生的朋友们也感到非常高兴。

在案例一中，你可以体会到这样的做东家技巧：招待朋友之时，最讨巧的方法就是直接请朋友吃自己的家乡菜。现在很多城市都涌现了各种地方风味的饭馆，这些以风味取胜的餐厅，最大的特色就是请当地的厨师，做出基本上原汁原味的家乡菜。而最关键的是，家乡特色餐馆的独特风味可以掩盖档次不高的缺陷，让你能够名正言顺的省钱。

如果你不知道做东家如何更划算，不妨学学案例二中的吴先生：本地风味的餐馆大多定位于吸引本地顾客，因此也更注重地道的口味和当地文化气息的营造。虽然装修、装潢上并不高档，但可以让人直接感受当地的人文特色，从而掩盖可能档次不高的缺陷。想要做一个省钱的好东家，必须要注意下面几点。

◎知道自己的请客目的

知道请客的目的，是最为关键的。一般来说，如果只是朋友之间交流感情的话，那就随便多了，如果自己是有一比较高兴的事情，那么相对就要隆重一些。如果是求人办事，那么最好处处都要体面。具体的做法需要具体情况来掌握。

◎了解被请者的心理

主要有两点，一是被请之人的人数，而是被请之人的心理。

从第一点来说：如果是两个人，最好在大宾馆的大堂喝茶，环境好、档次高，场面豪华得奢侈，不过百元。

如果三四个人，那么上茶馆，48元一位，有好茶、有点心、有水果，而且无限量供应，有句对联是绝配：“放开肚皮吃饭，立定脚跟做人”。三四个人到茶馆，正好一个包间。

如果一群人，比如八个、十个，到茶馆就好比航空母舰开进小河浜，感觉有些庞大，有些过分，有些耀武扬威，有些炸平庐山的意思，还时候饭店最适宜。

总而言之，要注意到被请之人的心理，如果很熟的朋友，相信你一定非常了解，如果不是很熟悉，不妨先打听，了解一下。然后做到“有恃无恐”。

◎没事多去周围的饭店感受一下

这并不是要你经常去饭店吃饭，而是要留意周围饭店的特色，这样，在自己做东家的时候，才会有心理准备。

钱财来之不易，所以更应该节省，对于做东来说，既要做好东家，又要让自己少花一些银子，这才是经营人脉知道，也是理财之道。

别花那些令人反感的钱

当自己付出了，如果别人不认同甚至反感，是一件令人失望的事情，这时就有必要检查一些自己付出的方法了。

不要以为自己花钱都会得到别人的认同，当自己经常花一些令人反感的钱的时候，不但自己的钱财会受到损失，更为重要的是会让别人更加否定自己。

这种现象多存在于现在的“办公室”中，很多人不能理性去处理同事之间的关系，常常非常“聪明”的给自己的领导送一些小礼物来表示自己的“诚意”，这样，不但自己花了一些冤枉钱，而且，还在同事的心中留下一个大的不是。

当今社会，跳槽这种现象很常见，换一个新的工作环境，使很多对现状不满人的最好解决方法。知道在这个新的环境应该做些什么非常的重要，千万不要花了钱自己又不讨好。

那些跳槽的人来到一个新的地方，自己都想有一个良好的开端，都想给领导留下一个很好的印象，这样可以尽快进入角色，熟悉工作，早日打开局面。

这种想法不错，但是行动也要掌握一定的技巧。如果行为不当甚至为错误的行为乱花一些钱，就会让周围的人对你很反感，甚至厌恶，那样一来，无论自己怎么努力，也是无济于事的。所以作为一个刚入职场的人，一定要避免这方面。

现实中的许多人很会和领导搞关系，以为这种关系搞好了，自己在工作上就会一帆风顺。于是，有的年轻人就以为，进入新的环境之后，尽快与领导搞好关系比什么都重要。这种想法可以理解，但是却非常的不可取。这是因为人与人的关系从生到熟是需要一定过程的。如果你试图缩短这一过程，那只能事倍功半，而且还会给人家一种轻浮的感觉。

小刘刚刚应聘到一家公司做销售，为了让自己在这个公司的前途更加光明，小刘使出了他的“杀手锏”，经常给部门的领导送一些“小礼物”，刚开始的时候，小刘尝到了一些甜头，领导非常的照顾他，这让他感到非常高兴。

但是慢慢的，他感觉周围的气氛有些不对。因为周围的同时好像在故意躲避他一样，有些需要几个人合作的工作，在小刘做起来非常的困难，为什么呢？没有人愿意跟小刘合作，这让小刘感到非常的不解，终于有一天，一个同事诚恳地告诉他：你刚来的时候给领导送一些小礼物，我们感到你非常的懂事，但是时间长了，我们都认为你是一个爱拍马匹的人，所以很多人把你固化到小人一类里面去了。

小刘真的很冤枉，本来想要通过送一些小礼物来更快的和领导之间打好关系，结果在同事之中落下了小人的印象，不但自己白花了好多钱，而且被同事们冠以“马屁精”的名号。

这种情况是普遍存在的，一些新员工经常会这样做，有的没有能够把握好度，所以就造成了现在的尴尬局面，为了自己的名声和钱财，当自己处于这样一个环境的情况下，应该尽力避免出现这样的情况。

为了少花一些让人感到反感的钱，应该注意下面几点：

◎避免直接给领导送一些“小礼物”

刚开始的时候，可能别人不会说你，但是时间长了就会认为，你这个人是小人一个类型的，对你唯恐避之不及，这是必然的。再者给领导送一些小礼物，让别的员工看到了，领导会感觉非常没有面子，对自己也是非常的不利。同时自己的金钱也受到一些的损失。

◎避免和领导走得太近

如果你是一个新员工，遇到了对自己脾气比较好的领导，少不了要表示一下，但是这种表示只能暗着来，或者对他多说几声谢谢，这样，才能避免别人的口舌，否则，领导会认为你的行为会给他带来不好的影响。这样，自己就是花钱不讨好了。

◎避免在同事之前展示你和领导的关系

有一些总爱和同时展示自己和领导的关系又多么多么好，其实这是一个不明智的举动，试想一下，如果自己在工作上出了错误，别人很可能是疑心是哪位领导授意的，这样一来，领导和自己的处境都会非常尴尬。

掌握了这些知识，不但能够为自己剩下很多的金钱，同时对打造工作中的关系有着很大的帮助，也会给自己的将来打下一个良好基础。

感情投资有助形象高大

世界上最精明的商人就是购买人心，最大的资产就是众望所归，最高明的理财乃是感情投资。

作为芸芸众生的一员，都想要让自己周围的光环多一些，那么这种辉煌来源于什么地方呢？答案是众望所归，获得别人的认可和支持，你周围每个人都愿意为你尽力。

虽然每个人都是有私欲的，但是你不能金钱来购买他人的“心”，且不说近亲购买来的稳不稳定，一般来说，作为普通人难有这样的“大资产”，所以摆在你面前只有一种方法，那就是感情投资，这种投资一旦获利，这种利润将是取之不尽的。

中国有句古语：“得人心者得天下”。这句话在历史中，在现实中一直透出智慧的光芒。中国帝王术的经典著作《贞观政要》，在开篇就记载了李世民的这样一段话：“为君之道，必须先存百姓，若损百姓举其身，犹割股以唤腹，腹饱而身毙。”《三国演义》中也生动地叙述了刘备的一个故事：刘备被曹操打得大败，但他不听众将的劝说，冒着被曹操追上的危险，扶老携幼带着全城的百姓出逃，甚至看着百姓落难的痛苦情景之时，还惭愧得掉下了自己的眼泪。因此，刘备虽吃了败仗，但是赢得了民心，爱民如子正是这些大英雄得天下之本。

回到现实中之中来想一想，世界上什么投资回报率最高？日本麦当劳的社长藤田田所著畅销书《我是最会赚钱的人物》中给出了这样的答案。他说，他将他的所有投资分类研究回报率，发现在所有投资之中，人与人之间的感情投资是投入最少，回报率却最高的一种投资方法。

案例一：藤田田非常善于对自己的员工进行感情投资。他每年都会支付巨资给医院，作为保留病床的“基金”。当自己的员工或家属生病、发生意外，可立刻住院接受治疗。即使员工在星期天有了急病，

他也能马上送人指定的医院，避免在多次转院途中因来不及施救而丧命。

对此，有人曾问藤田田，如果他的员工几年不生病，那这笔钱岂不是白花了？藤田田回答：“只要能让员工安心工作，对麦当劳来说就是最大的赢利。”

除此之外，藤田田还有一项创举，就是员工的生日定为个人的公休日。让每位员工在自己生日当天和家人一同庆祝。对麦当劳的员工来说，生日是自己的喜日，也是自己休息的日子。在生日当天，该名员工和家人尽情欢度美好的一天，养足了精神，第二天又精力充沛地投入到工作当中。藤田田的信条是：为员工多花一点钱进行感情投资，绝对值得。感情投资花费不多，但换来员工的积极性所产生的巨大创造力，是任何一项别的投资都无法比拟的。

案例二：在我记忆的深处，久久不忘怀的是1990年的元旦，我只身一人去上海的一家公司打工，元旦的节日气氛似乎与我没有任何的关系，我独处一室，心中泛起阵阵酸楚。正在此时，我的ＢＰ机响了。回电话之后，原来是公司的领导，请我到他家去过元旦。我当时就非常感动，一个打工仔，能受到领导如此的关心，我怎能不为他努力工作呢。

案例二的事情虽小，却是充满了浓厚的人情味。大加普遍都喜爱有人情味的人，人情味还表现在做人的灵活性上。有些规则是死的，但人是活的，大众讨厌那些像铁板一块，过分拘困于条条框框，而不知适当通融的领导，优秀的领导应善于将规则和人情味恰当调和，很多问题当你从人情味的角度去考虑，就会得出不同的结论。这里所说的人情味就是感情投资的一种表现。

上面一位是懂得感情投资的领导，一位是深受感动的下属，从这两者的对比中不难发现感情投资的巨大受益：加入你是一位领导的话，你可以收获下属对你的忠心，下属热情工作的回报；作为下属而

言，你将获得更大的动力，将把自己的才华和能力展现到极限，英雄有用武之地对自己来说，岂不是一种幸福。

感情投资并不是只限于领导和下属之间，在日常生活中，也应该掌握这种方法，因为他能够使你周围的朋友更多， 这样，在自己需要帮助的时候，才会“一呼百应”。

想要对别人进行感情投资，具体应该做到下面几个方面。

◎经常帮助别人

帮助人是一种投资，你帮助了人，下次再去求人就比较容易了。因而，你若想改善与他人的关系，找机会去帮他一个忙。你的举手之劳就有可能换来别人的感恩戴德，这种投资千万不要错过。因为如果你帮助其他人获得了他们需要的事物，你也会因此而得到想要的事物；你帮助的人越多，你得到的也越多。

◎记住对方的生日，

记得周围人的生日，在他们生日的那天，给他们寄去一张生日贺卡，送上一束鲜花，或是为他举办一次小型的生日宴会，其效果必定非常好。这种在别人情感上引起的震颤，可以相信，是金钱所无法比拟的。

◎给?人一种特殊的待遇

人在感情上希望别人重视自己，待自己与众不同。因此，当你给别人一些异于常人的对待，稍多一点的好处，让他感觉到特殊的话语和行为时，都会引起对方的好感。要得到某位员工的忠心，就偷偷地对他说：“有客户要来，下班后别走了，一起去吃饭。”这句话仿佛灵丹妙药，立刻使他感觉老板待他与众不同。别人问他：“下班了怎么不走？”他神秘地回答：“你们先走，我还有事！”“我还有事！”语调显得特别自豪。

◎做一个有人情味的人

表现浓厚的人情味作一个具有浓厚人情味的管理者，你的员工就会感到轻松自如，随便自然，可以对你倾诉心声。表现出浓厚的人情

味正是使管理者受员工欢迎的妙方。西方总统竞选，竞选人往往与妻子、儿女一道，接受采访、拍照，目的正是为了表现自己浓厚的人情味。

掌握了这种投资技巧，你将会在自己的人生路上走得更加的稳当，有了很多人的支持，难道还有让你感到为难的事情吗？

不要在“事”后花大钱

世界上的每一种事物都有优劣之分，这就看你怎样去选择，一般来说，优质等于N个劣质的事物。

现实中，存在这样一种现象，就是对使用物品的“凑合”，也是平常所说的“舍不得小钱，到最后却花了大钱”。这种理念并不是一种精明的理财方式，往往会带一些不必要的麻烦和花费，所以应该把物品的使用质量放在首位。很多人听说过这样的经历：由于自己金钱有限，买了一辆二手车，但是这个省钱的举动却给自己带来很多烦恼和金钱上的损失。

在很多人都在不停用一些质量不可靠的物品来充斥自己的生活，这就是凑合学问，如果这种理念应用到理财上面来，就会有一点点的错误，这种错误会让你不断地花一些冤枉钱。同时也会获得很多烦恼。

现实生活中，一些物品没有质量好坏之分，有的只是效果不一样，比如女性用的化妆品等，在这上面更应该注意，因为这可能影响自己的形象。在和一些比较特殊的人接触的过程中，你的形象或许代表着一个集体，一个企业。如果是这样就更应该注意这方面的问题了。大家也许听说因为用了质量不好的口红印在纸杯上的故事，处于那样的尴尬境地，就不是后悔就能够挽回的了。

所以，无论在日常生活中，还是在一些大的事情当中，如果涉及消费的地方，不妨在自己的消费更加超前一些，一次性就买一个“好”的东西，这样不但能够让自己少却很多的烦恼，更为重要的是，少去了很多“维护”的费用，这就是一种重要的理财观念。

小刘在一家外企工作，待遇相当不错，暑假的时候，为了表示对父母的孝心，准备给父母买一台空调，那天为了让父母更加满意，他和父母一起去了商场。

“买这台吧，这台质量非常不错”小刘指着一台名牌空调说。其父母一看标价吓了一跳，这台空调要8000多。她的父母感觉太贵了，于是就说算了，随后找到一台1500的。这时其父母才感觉到满意，欢欢喜喜的带着空调回家了……

没过几天，小刘就受到父母的电话。与拿来空调出现了一系列的质量问题：首先是电压不稳定，空调内部没有智能调节系统，所以被“烧”坏了，修理花了200多元，随后又出现漏水……前前后后修理花了1000多元，还把二老折腾了很长时间。最后一想，空调不但没有用几天，而且额外花了这么多的钱。

有一次，小刘父母的朋友从很远的地方赶来做客，空调恰恰在这时候坏了，天气啊非常闷热，最后他们不得不找了一家有空调的茶楼来叙谈，最后，他们开玩笑地说：“你们家小刘也真能省钱，给你们老两口买这样的空调。”小刘父母赶紧说道：这都是我们的主意。

“早知道是这样问题，还不如买个好的”小刘的父母这样说。

“占小便宜吃大亏’用在这里虽然不太欠当，但是也能说明一些问题。这种理财观念不等同于贵的就是好的，但是在生活上不能时时刻刻想到凑合，这才是正确的理财观念。

所以在日常生活中，一定要注意消费品的质量。你可以用很低的价格买到一个假名牌，但是却无法得到真名牌的质量。想要让日常生活更加省钱，更加有面子，不管对于任何事物，都要一次性的做好。

怎样才能做到这一点呢?

◎首先多了解一下相关的商品

在自己认为价格合适的基础上，一定要找到质量最好的。想要做到这一点，就有必要多走走多看看，这样才能够以合适的价钱买到质量好的东西。要买的好的东西前往不要怕麻烦。

◎注意现在的信息

想要购买的好的东西，就一定要注意周围的信息，因为这里面有很多是关于产品质量的问题，只要注意到这些，就能够很好的避免质

量差的产品。

◎多听一下使用者的评论

同一种商品，使用的人肯定不少，在你准备买这种商品的时候，一定要多听听使用者的诉说，这样不但能够全面了解产品的好坏，而且能够了解一些使用过程中的注意事项，何乐而不为？

想要购买好的东西，就要先了解这件东西，这样才能让以后在这件东西上少些烦恼，并且在这上面少花一些冤枉钱，这才一种目光长远的消费之道。

富在表面的技巧

穷要穷在心里，穷在表面，你会得到什么什么，所以表面的一定要“富有”，因为这是获得肯定的基础。

现在社会无论什么地方都讲究体面，对于个人来说更加重要，做一个人应该把“富有”的东西放在表面，即使你的内心和这个“富有”的表面多么的不相配。这并不是一种虚荣，而是现实社会中必要的一种包装，无论你是个什么样的人才都需要这样的包装，来把自己推销出去。

所以，把自己的“富有”放在心里是一种不明智的选择，为了自己的才华能够升值、的刀子展现，你需要做的是让自己表面富有起来。

让自己表面富起来，这是一种技巧，这种表面的富有，并不要要你去装一个富有的人，因为富有的人并不是装出来。一个普通的人如果没有那样的财富，就一定要扮成一幅寒酸样吗？其实没有必要，你需要做的是，尽自己的最大努力，让自己的表面富起来，至少这样能够在表面上获得他人的肯定。

小强和小伟是一所学校的同学，学的临毕业的时候，他们一同去一家公司应聘，因为他们家庭条件都不是很好，得到面试通知之后，他们开始做面试的准备工作，小强做得非常的努力，基本上把以前所学的知识在短短的三天之内，温习了一遍，而小伟则是忙着去找一套自己比较合体的衣服，实在找不到，最后去一家租赁衣服的店里租了一套。

接下来就是面试了，小强是第一个进去的，对于主考官的问题，小强做的是对答如流，主考官也非常满意，而小伟则表现的没有小强那样的好，最后他们怀着一颗惴惴不安的心离开了那家公司，这时候他们需要做的是漫长的等待，毕竟对于他们来说这人是人生的第一次。最后出乎意料的是小伟顺利地通过了那家公司的面试，而小强却没有能够通过。

小强非常不解的对那家公司打电话，却得到了这样回答。

“你好，打扰一下，我想问一下我面试没通过的原因，我觉得我的情况完全符合贵公司的招聘要求。”

“是这样的，我们认真考虑了一下，认为您不太适合”

对方非常礼貌地拒绝了这个问题，后来小强才知道，是自己的行头上面出了问题，别人对他说，现在公司对应聘人员的整体素质都有考虑，尤其是形象问题，而你面试的正是对这方面要求极其严格的贸易公司。

有人会说：“人不可貌相”是一种品德。社会中各个领域都不乏人才，而且这样的人才也不只是一个，而是很多。所以能够让自己的表面不寒酸，不仅是一种技巧，同时也是在推销自己。

如何才能让表面上富有起来呢？首先从吃穿住行方面来讲，如果只是自己简单的吃饭，也谈不到体面不体面，但如果是和别人一起吃饭则要准备好充足的“银子”，这是最重要的，也是最基本的。只有这样，你那颗惴惴不安的心才会放下。在和别人吃饭的过程中，如果有人提到AA制，那固然好，如果没有的话，自己一定要做好付钱的准备，这样才可能让自己的形象得到别人的肯定。

住的方面，如果自己的房间内没有太多的家用电器，那么不妨让自己的房间内多一些才气，这样才能够让别人忽视你紧急上的困难。其实做到这一点，无非是把别人的注意力从房子的整体装修和家用电器上移开。

行的方面，有人会说，要想让别人肯定自己，就要开自己的车了，但是很多人得不到这样的条件，怎么办呢？不妨在每次聚会的时候，早一点到，这样你不但是一个守时的人，同时也避免了不必要的“审查”。也许有些人说租车，一来没有那个必要，二来如果不小心泄露了，反倒损害了自己的形象。

总而言之，自己一定要注意自己表面的形象，这里所说的并不是虚荣，而是一种对自己有利的包装。要走到这一点有必要注意下面几

点。

◎合体的打扮

一定要让自己穿着合体，这对自己的形象是非常重要的，在这方面你不必要求的自己的行头多么的贵重，一定要整洁，让人看起来不会对你产生一种反感的感觉，这是最基本的一种要求。

◎考虑到自己的资金承受能力

要在在表面上富起来，就要在考虑到自己的形象的同时，一定能够要考虑到自己的资金承受能力，最后能够得到两点之间的一个平衡。

◎考虑到周围的状况

考虑到周围任何自己的关系，这一点对于自己来说非常的重要，比如：如果是朋友的话，自己表面的功夫就不用下的那么足了。

让自己的表面富起来，能够进一层获得别人的肯定，这对自己的人生是非常重要的，何不包装一下自己，把自己推销出去。

和上级相处的理财课

生在尘世，难免被“俗”事所扰，躲避是行不通的，能够做的只有不断总结一些经验和技巧。

每个人都会有自己的上级，所以就要学会和领导相处的技巧。这种技巧既不是溜须拍马，同时也不是故作清高，而是一种和上级和谐相处的方法。

现在社会，谈到相处，就和金钱分不开。有人曾经说过：与自己完全没有金钱纠缠的有两种人，一种是相隔千里同时又不认识的人，另一种是仇人。和自己的上级则是非常熟悉、经常见面的一种情况，说不定还会多一些和上级一起的机会，所以，学好和上级相处的理财课是非常有必要的。

很多人对此可能比较有“经验”，认为和上级在一起，只要不花上级的钱，上级就是高兴的。其实不然，并不是任何时候，自己花钱上级都会高兴。怎样少花一些钱，达到和上级和谐相处的目的，这才是最为重要的，毕竟谁的钱也不是大风刮来的，所以有必要知道和上级相处的理财课。

和上级相处，难免要遇到应酬之类活动。这时候就要注意了，在周围的人都看得到的情况下，需要花钱的时候，一定要掌握好分寸，避免让自己的上级丢了面子。这时候应该坚持和上级推让一下，避免自己强出头，这样既浪费了自己的金钱，同时也买不来一个好的脸色。因为上级也需要表现自己的大方，如果这个时侯自己的大方盖过了上级的大方，那么可以肯定，上级不会给你好脸色看了，所以这一点一定要注意起来。

此外，和上级相处还要注意到上级的爱好，一般来说，可分为两种情况，和自己的上级相处久了，应该知道上级的爱好，一是上级自己拿钱，这时候的你是幸运的，自己不用花钱就会得到上级的赞赏，反之，如果上级不愿意自己花钱，你就应该主动替上级把这件事情做

了。这样你又给了上级一个面子，上级会记住你的表现，毕竟当你的上级不是一天两天的。

肖强作为董事长的秘书兼翻译，经常和上级一起出去，有一次，董事长带肖强临时回家，这时候，董事长的儿子给董事长要玩具，董事长不愿意给儿子买，就哄儿子说没有钱，肖强根据以往的经验迅速从自己的兜里掏出钱给了董事长的儿子，这时候，董事长的脸色变得非常的高兴，对肖强说："不用给他买了，不好好学习只知道玩。"虽然是责怪儿子，但是有赞扬肖强的意。

随后，出门之前，董事长家的保姆说工资该给结算了，肖强这时候也急忙掏出自己的钱给保姆结算工资。这时候，董事长的脸色变得非常的难看，这让肖强非常的不解，董事长没有花钱怎么反倒不高兴了呢。

肖强虽然花了钱，但是却领了一个不是，这是为什么呢？因为在自己的家事面前，董事长要展现自己的能力，一个男人连家都撑不起，让别人怎样去想呢？这就是肖强的错误之处。

所以和上级相处，一定要掌握上级的心理，灵活地应用理财之道。否则吃力不讨好，花钱买到的只是一个教训。

为了能够在上级面前获得肯定，一定要了解与上级相处的理财技巧。

◎做好充分的准备

和上级相处，要尽量多带一些钱，一则比较容易应付偶然出现的事件，二来自己也不显得那样寒酸。

◎掌握好时机

有些上级在需要下属为自己花钱的时候，一定会做出一些下意识的动作，这时候你就有必要站出来。上级的意思并不是在乎这点钱，而是要一个面子，一个受到下属拥戴的面子。

◎不要计较钱的多少

给上司花钱时一定不要计较钱的多少。如果过于计较了，不仅表示你缺乏应用的处事能力，还表示你对上司不够尊重。

和上级相处，一定要学会理财，否则自己就变得非非常被动，把理财和知识和上级的心理结合起来，才能让上级对你更加肯定。

财富来自一颗赚钱的心

守住财富的唯一办法就是让钱成为一种资产，然后利用这种资产去赚取额外的钱，而这种能力来源于处处想到赚钱的一颗心。

现实生活中每个人都想拥有自己的财富，怎样才能让这个愿望如愿以偿呢？不外乎三种情况：第一种人有着比较高的工资，自己常常能够剩下一些钱，在日常生活中也不会为钱“发愁”。第二种人自己的工资不高，但是能够省吃俭用达到拥有自己小“财富”的目的，第三种人则无时无刻想要让自己赚钱。

看一下社会这三种人的那一种最多，无疑第二种人是最多的，靠打工拿工资，常常用自己的汗水成就老板的事业，用自己的辛勤来“烘托”领导的辉煌。 这样的人往往工作二、三十年，月工资水平还在“温饱线”附近“徘徊”。这样的人自己省吃俭用几十年，想买套属于自己的房子的时候还要借钱。

这样的人有没有想过：头顶同样的蓝天、脚踏同样的大地，一样的政策、一样的条件。为什么有人月赚万元乃至数十万元，而自己却长期徘徊在一个“温饱线”附近？

人生的财富究竟从什么地方来呢？答案是钱来源于头脑，钱往有头脑的人的口袋里钻，正所谓：脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满。

老板与打工者的最大差别是观念和思维，有人则长期走入赚钱的误区，一想到赚钱就想到开工厂、开店铺。如果这种想法得不到突破，就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。成功与失败、富有与贫穷只不过是一念之差。

在七十年代初你只要带几千元进股市，几年之后便有可能成为百万富翁；八十年初只要你话几百元去摆地摊，十年后也可能成为大老板；或许有人说当初我要是做，一定会比他们赚得更多。不错，你的能力或许比他们强、你的资金或许比他们多、你的经验或许比他们丰

富；可是就是因为没有一刻赚钱的心，决定了当初你不会去做，你的观念决定了你在十年后的今天贫穷依旧。对钱不同的观念最终导致了一个不同的人生。

事实上，赚钱的机遇来之于新生事物，而新生事物之所以新，就是因为90%以上的人还不知道，还未认识，等90%的人知道了就不再是新生事物了。为什么90%的人都不发现这个机遇呢？就是因为他们没有时时刻刻想要赚钱的心，你可以想想十年前的股票，二十年前的君子兰……

所以自己务必谨记，在这个竞争激烈而又千变万化的世界上，要有一个时时刻刻想要赚取属于自己财富的心，才能让自己的财富梦想得以实现。

天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。自己不要怨天不够高，不要怨地不够宽，首先要问的是这鸟有没有比鹰飞得高的愿望、这鱼有没有敢跃龙门的志向。财富不是将来才会有的，而是你决定去做的那一刻开始累积而成的，也就是是说，财富来源于你一颗想要赚钱的心。

自己还在为没有资本而苦恼吗？还在为没有机会而苦恼吗？大多数这只是一种安慰自己的技巧而已，其原因也就是你没有一颗赚钱的心。

在沈阳有个以拾破烂为生的人，名叫王洪怀。有一天他突发奇想：收一个易拉罐，才赚几分钱。如果将它熔化了，作为金属材料去卖，是否可以多卖些钱？于是，他把一个空罐剪碎，装进自行车的铃盖里，熔化之后变成一块指甲大小的银灰色金属，然后花了六百元左右在市有色金属研究所做了相关的化验。

化验结果出来了，这是一种很贵重的铝镁合金！当时市场上的铝锭价格，每吨在一万四千元至一万八千元之间，每个空易拉罐重十八点五克，五万四千个就是一吨，这样算下来，卖熔化后的材料比直接卖易拉罐要多赚六七倍钱还要多。他马上就决定回收易拉罐熔炼。 从

拾易拉罐到炼易拉罐，只在自己的一念之间，不仅改变了他所做的工作的性质，同时也让他的人生走上另外一条“轨迹”。

为了多收到易拉罐，他把回收价格从每个几分钱提高到每个一角四分，又将回收价格以及指定收购地点印在卡片上，向所有收破烂的同行散发。一周以后，王洪怀骑着自行车到指定地点一看，只见一大片货车在等待他，车上装的全是空易拉罐。这一天，他回收了13万多个，足足二吨半之多。 向他提供易拉罐的同行们，卸完货仍然又去拾他们的破烂，而王怀洪却彻底改变了自己的生活方式。 随后，他立即办了一个金属再生加工厂。一年之内，加工厂用空易拉罐炼出了二百四十多吨铝锭，3年之内，他足足赚了270万元之多。他从一个收破烂者一跃而为百万富翁。

一个收破烂的人，能够想到不仅是拾破烂，还要改造拾来的“破烂”东西，这对他来说已经非常的不简单了。他在改造之后能够送到科研机构去化验，就更是具有一个想要以此来赚取财富的心。

对于那600元的化验费，自己得拾多少个易拉罐才赚得回来哟，一般的“收荒匠”是绝对舍不得这笔钱的，这就是老板和打工者的区别。虽然是个拾荒匠，却有一颗赚钱的心态，敢想敢做，而且有一套巧妙的办法，这样的人，不管他眼下的处境怎样，要做到兴旺发达只是时间上的事。

你是否还在感觉自己的处境不好，所以自己没有太多的机会，试问，比一个收破烂的处境还坏的人，能有几个，做一个有赚钱之心的人吧，这样自己的人生才能“不差钱”。这需要从现在开始做起。

◎多关注自己周围的信息

多走走，多看看，让自己多了解一些周围的信息，尤其是财经方面的。这样才能更好地为自己的财富人生打下一个良好的基础，因为只有具有的多方面的信息，你才能根据这些来分析自己的赚钱计划可行与否。

◎多为自己找些有钱的朋友

现在社会，要想拥有财富，一定的资本是少不了的，一旦自己找到一个好的赚钱计划，如果因为缺少资金而放弃或者延迟，那么就很遗憾了。

◎把自己当成一个成功人士

只有这样，你的思维才能够跟得上社会的潮流。一个总把自己当成是穷人的人，那么无论如何也探究不到富人的理念和生活，“当自己看的成功一点、有钱一点”有助于抓住更多的机会。

一个人的贫穷与富有，成功和失败，都来源于他的理念。一个人办了错事可以改，但是有了一个错误的理念，那对自己的人生就大大不妙了。同样有了赚钱的理念，你的人生将更加可能拥有财富。

信用卡赚钱小技巧

只要自己留心，生活中的每一件小事情都可以给你启发，有一个赚钱的理念，生活中的每一间事物都可能成为赚钱的工具。

生活中的很多人一提到赚钱，就立刻想要自己要做大生意，要当企业家，动辄自己没有那么大的资本，要不就是自己没有那么好的机会，另外，对一些摆摊小贩之流更是嗤之以鼻，声称自己绝不做这样的小本生意，其实这种理念是有误的。

但是其中也有一些东西是可取的，那就是自己有比较大的理想，而这种理想能够促进自己不断进步。如果这种认识对自己不能够起到这样的作用，那么它就是有误的。因为实际操作起来，你会发现自己会容易就会再一个“不小”的跟头，原因是方法缺乏“历练”没有实践中的认识。

如果自己有赚钱的念头，那么从现在开始，不妨从普通的信用卡开始，打捞人生的“第一捅金”。

谈到信用卡，眼下信用卡在我国迅速普及，老百姓钱包里的信用卡少则一两张，多则五六张。消费者大多并不理解信用卡“信用消费”的内涵，仅仅把它当作现金替代工具。实际上，我们可以在信用卡使用上大有作为。因为，信用卡除了简单的透支功能外，如果运用得好，它不仅能省钱还可以帮自己赚钱。

台湾有个27岁的普通女子，名字叫杨蕙如。她的不普通之处在于：三个月内巧用信用卡赚取了几百万新台币。所以被别人奉为“卡神”，她是怎样用信用卡赚钱的，其实方法很简单：

首先，杨蕙如办理了一张台湾名为中国信托商业银行的信用卡，这张信用卡的好处在于刷卡消费可以享受高积分。随后，她在台湾的东森购物电视台刷卡购买了高达六百万元之多的礼券，然后再让亲戚朋友在网上拍卖，这样，不断刷卡买回累积的积分。最后，她用这些积分兑换了航空公司的头等舱机票等礼品，最后再把礼品卖掉。

谈到杨蕙如的套现法让人感到“眼花缭乱”。其实，她利用的就是信用卡积分换礼的这项优惠。想想每天我们要收到多少积分换礼品形式的宣传单，大多被我们扔进了垃圾桶。而杨蕙如的优点就在于，利用了这些被人们忽略的条款，在人们不注意的领域出奇赚钱。可不要小看这些小小的积分功能，最高能够换取的礼品包括手表、机票、钻饰等高价值物品。

谈到信用卡的作用，相信很多人只是了解一项透支功能，其实信用卡还有下面几种功能。

无息借款。每张信用卡一般都有超过1个月的免息借款期，这对个人来说，不仅意味着临时缺钱的人们可以依靠信用卡来救急，同时是一个赚些小钱的好机会。比如，可以用信用卡透支购买自己看好的基金，然后在最后还款期之前赎回还款，扣去手续费，还是会有一部分的投资盈利。

商户优惠。几乎每种信用卡都会和商户合作推出一定的优惠活动，比如在指定商店刷卡消费会有折扣，单笔消费一定金额赠送抵用券，甚至有免费给车主保养、拖车的“车卡”等等。

分期付款。年轻的人们越来越能够接受分期付款购买大件商品，从而提前享受的观念。其实在通货迅速膨胀的现在，分期付款能够部分抵消通货膨胀的影响。

只要自己懂得组合。这三项基本上是各家银行的信用卡都会提供的服务。光用其中任何一项功能，可能赚到的财富不会太大，但如果我们能在生活中将它们巧妙的组合起来，见缝插针地使用，赚到银子不用说，简单地来说，各类生活用品的钞票，你也可以省下不少。

怎样在生活中使用信用卡呢？主要应该注意下面几个方面。让自己成为“卡赚”一族，其实很简单。

◎以卡代现金

日常生活中的消费能够用信用卡的全部用信用卡，不但能够提高积分，而且还有可能得到优惠，另外在周围一些人要消费的时候，不

妨给他们先“垫”上。这个时侯你需要注意的是商家推出各种各样的活动，让自己节省一些钱。总而言之，能够用卡消费的尽量用信用卡消费。

◎利用信贷功能

有了钱，你就可以做一些自己想做的事情了，用工资卡里的钱做一些投资，然后用信用卡进行消费，最后再把这笔钱还上，这样省钱和赚钱两不误。

◎利用优惠和馈赠功能

这项功能基本每张信用卡都会有，只要自己的注意，就能从这里面看到很大的财富，相信自己的眼光，至少你能够得到很多的优惠。

此外，还有很多种赚钱的技巧，只要根据自己的实际的情况，然后就能找出适合自己的一些赚钱小技巧。

现代社会就是这样，只要有赚钱的智慧头脑，自己身边的一切都能够成为自己赚钱的工具，慢慢积累，自己的财富之梦就会越来越近。

跟跟基金的流行风

想要自己的财富得到质的飞跃，就必须要比别人敢于尝试，有了敢于尝试，就能让你拥有很多别人没有发现的机会。

现在社会，基金流行风已经吹遍各个角落，但是很多人不会选择去这样投资，因为他们都用欺骗的“眼光”来看待基金。其实这是对理财来说的一种机会，敢于尝试的人才会收获到一定的成果。为了让自己拥有更多的机会，不妨来了解一下基金。

对于一般的打工者来说，发了工资就会存在自己的工资卡上，然后慢慢的积累自己的财富，从来没有想过要这些钱增值。这样的话，你的钱如果是一座金山的话，也会慢慢地消耗完，能够让这座金山保持唯一办法就是用一座金山来赚取另一座金山。

王强和李娟同在一家公司上班，对于“理财”一词，他们在早在7、8年前就看到过，可王强一直认为“理财”是富人的事情，跟自己这些工薪阶层没有直接关系，所以也很少去关心。王强的工资奖金经常存在一张活期卡上，多了的话就去银行存个定期存款，从没有考虑过怎么让它增值，更别说去打理了。直到去年的一天听说同事李娟一家，准备用投资赚的钱去欧洲旅行。我很惊讶，小妮结婚5年，两人收入加起来在上海并不算高，还要供房子，光每个月房屋贷款就要还6000元，加上日常生活开销，一个月下来剩的钱并不多，怎么可能有闲钱去欧洲旅行呢？ 但我想到一件事情，早在两年前就听她说在基金公司每个月定期定额购买1000元的基金，难道就是这每个月区区的1000元，让她赚到了去欧洲旅游的钱？后来经过询问果真如此。从这件事情后，王强开始渐渐关心起投资的事情了

看到上面的故事，很多人就会看到基金的作用，应该如何选购自己的基金呢？

在一般情况下，基金理财不是很多人梦想的一夜暴富。对于绝大部分人来说，应更着眼于长期增值，抵御生活风险，保护和改善未来

的生活水平，达成多年后养老、子女教育等长期财务目标，所以要时刻保持一颗平常心。

投资基金之前，应该准备足够的现金资产，作为自己“应急”准备，一般至少能应付4至6个月家庭的必要支出，还可以做必要的保险。

首先，根据年龄、收支、家庭负担、性格等，估计自己的风险承受能力和变现需求。然后，根据风险承受能力和变现需求，挑选适当基金类型，确定各类型基金的投资比例。

在此基础上，个人可根据收支、家庭负担、性格等具体情况，对自己的基金组合比例做些调整，如：短期支出较多的；家庭负担重的；或性格非常谨慎、难以承受压力的；可适当增大债券基金、超短债基金、货币市场基金投资比例，以降低风险，增强变现安全性；反之，盈余资金持有时间长的；或收入高的、或家庭负担轻的，可适当增大股票基金投资比例，以增强长期增值。

在各类别内挑选基金时，一是优选品牌基金公司，因为一般来说，这类投研团队人员充足，经过长期磨合、经验丰富，比较忠诚稳定、并有严谨的流程保证，有利于创造长期稳定良好的业绩；二是优选品牌基金经理，因为过往基金的长期良好业绩记录，常能体现出稳定优良的投资运作能力；三是选择适当的细分产品，例如：选择股票基金时，可适当搭配指数型股票基金；如果利用定期定额长期投资指数型股票基金，均摊成本的效果也更明显。

某先生于2005年8月购买了一只指数型股票基金600万元，在其后的几个月内，因市场波动出现10%左右的浮亏。由于这笔资金是他在较长时间内用不着的，就一直持有。2006年12月，他获得了超过70%的回报，即增值400多万元。

令人感到可惜的是，不少投资人因缺乏长期持有理念，早早了结，有的甚至“割肉”出局，白白丧失了增值的机会，甚至还造成了损失。特别是那些刚刚熬过几年熊市，当基金刚重返面值，就匆匆退

出，而没有享受到随后翻番收益的投资人，可能更需要调整自己理财的方法。

对于大部分追求长期增值的投资人来说，长期保持投资、基金组合投资、充分投资，既是增收的法宝，也是控制风险最基本、最简便易行的方法。为了能够让自己的基金“生钱”功能更加的稳定，有必要知道下面两个原则。

◎长期保持投资

基金投资是一种新的生活方式，长期坚持，能持续分享理财硕果、规避风险。

保持投资也十分必要。低买高卖是不少人实战中的心态，但这种“择时”策略对专业人员来说都很不确定。普通人类更会受到“贪婪恐惧”的人性弱点及股市的不确定性影响，难以找到所谓的“低点”或“高点”。

◎定期定额投资

为帮助人们长期投资、保持投资，很多销售机构推出了定期定额的投资方式。定期定额是指与银行等销售机构事先签好协议，每月某一时间自动扣款，用一个固定金额投资基金，类似零存整取那样，力争长?较高回报。比如：对于普通家庭，每月投资基金1000元，假设平均年回报率稳健居中，为10％，20年后可增值200％以上，拥有大约76万元的资产，能在很大程度上保护和提升未来的生活水平。

定期定额的好处在于：平均成本、均摊风险；积沙聚塔、复利效果显著；克服“贪婪恐惧”的人性弱点，保持投资；省时省力。

有了一颗敢于尝试的心，然后再加上一定得技巧，最后还需要自己的耐心和细心，那么相信你跟着这股流行风就会收获一些东西。

做好自在小老板

无论为自己打工的人，多么自在，需要付出很大的努力，尤其在理财方面。有人曾经说过：把财理好等于创业成功一半。

现实中存在这样的现象：自己原先在一些单位打工，几年下来，也换了好多职业。现在想自己当“小老板”，目前，创业资金已有所准备，项目也大致选好。但正式“开始”前，心里总有点不踏实，对此，自己还要做哪些准备呢?

谈到打工还是自己创业，这已是一个很老的问题了，同时，要是打工者心中永远的梦想。很多打工者都想一圆自己的“老板梦”，但确实不是谁都能当好“老板”的。有些打工者只看到那些成功赚钱的“老板”，而没有看到失败亏本破产的老板。

马云对刚从大学校门出来的学子说，100个创业者有94个在悬岸上“啊”的一声都没来得及喊，就掉下去了。还有5个手抓着悬岸边在挣扎，但最终还是掉了下去，只有1个能“活”着过来。而能够保证自己能够活下来，最为重要一点就是学会理财。

求教于成功的或不太成功的大大小小的企业家，概括起来，要当“老板”除创业资本以外，还须“准备”好如下的“元素”。

首先要认识到自己的商人，对待自己的事业一定要做好理财的准备，这样才能让自己的是也蓬勃发展。

有一个著名女歌唱家曾自己开了一家酒店，每当店里面来了客人和自己的朋友，在与她一通寒暄之后，这位大姐大立马“粉手”一挥，免单。这个酒店没开多久就关门大吉了。

所以，创业做老板一定要会投资理财，会算账，最起码应该懂一点财务上知识，资产负债表、损益表应能看得懂。这和理财有很大的关系。

没有原则的老好人别做老板，这些人往往心太软，抹不开面子，人情味浓，不会说“不”字，而这对经商做生意和管理员工是个致命的

弱点。

在这里，有必要谈到这样一点：当老板要把握好“人情味”这个度，坚持自己的原则，在商言商，公事公办。要有一套行之有效的管理制度，绩效考核，不要养懒人、闲人。严格要求员工，正确引导，把他们的潜能全部挖掘出来。要性格中庸，完整成熟，只有这样才能无论是在商场、还是在管理下属之时游刃有余，得心应手。

有一些小老板一年到头忙忙碌碌，亏了赚了还不知道，更不会做财务分析，从中找出经营上的问题，哪儿亏了哪儿赚了，其他财务链啦、现金流啦也当然并不清楚，有一天周转不动了，创业也就失败了。

此外，还尽量要选择自己比较熟悉的领域，俗话说：隔行如隔山，就是这个道理，只有这样才能有效减少自己损失的几率。如果真的没有熟悉的领域，不妨多请教这个领域专家级别的人。

李先生本来是做教学软件代理的，几年之后也积攒了一些钱。后来，他听说代理网络游戏能够赚大钱，那时候，陈天桥的《传奇》轮不到他代理了，自己脑门子一热，就代理了外省的一款还没投入运行的网络游戏，也不知这款游戏到底如何，自己先预交了100万元当了省级总代理。但那款游戏由于内容、技术上等诸多方面的原因，迟迟未正式推向市场，梁先生这个时侯想退出又害怕涉及打官司，最后折腾了好长时间，也没有个结果……这100万元就成了他的“学费”。

“隔行如隔山”，投资新行业，作为小家创业的你一定要懂行，至少要知道水的“深浅”，再者，要有这方面的经验和人才，要熟悉其中的运营作业流程，要明白这个行业的发展趋势和经营过程中出现的风险。知道自己的竞争对手，也要知道自己的目标市场份额。

对于想当老板的人，要知道创业的这个行业、产品在你的目标市场上的寿命周期。时下特别热门的行业和产品不要跟风，因为等你研究透了，这个行业和产品估计也到了衰退期了。

和时下的许多年轻人一样，戎天祥既没有什么家庭背景，同时也没有名牌大学的辉煌履历，他也面临资金不足、人脉不够的困难。但是在成功时他告诉别人：有钱有自己的过法，没钱也有自己的过法，只要自己肯动脑筋，任何困难都可以慢慢克服。

关于109打折店，他付出很多。戎天祥中专毕业后，做过印字画的技术工、礼品雕刻图案工，后来又到麦当劳餐厅当服务员，一直做到餐厅见习经理。积累了一些经验后，他决定辞职开店。起店名时，他想起日本有一座代表女孩的“109大厦”，而自己的顾客群正定位在17-24岁的女孩，因此取名为“109打折店”。

2003年6月18日，“109打折店”在南京著名的地下购物中心开业了。不久，他又开起了网店。喜欢交朋友的他，在网上认识了一批有同样创业热情的年轻人，他们分别是银饰、手绘服饰、泥画、摄影等时尚行业的老板。

“像我们这样的小店主，开业之初最容易因为客户少、经验少而破产。”经过考虑，戎天祥在网上发了一篇文章，建议小店主之间“互相引荐彼此的顾客”，这引起了他第一个合伙人刘方的注意。

戎天祥在创业过程之中，主动联合时尚行业的许多店铺，发起并组织了“25岁创业联盟”。联盟成员把自己的客户给大家共享，用他的话来说：“服装店有100个客户，美发店有100个客户，加起来就是200个客户了。”通过这样互相提携，他们的生意越做越好。

自主创业必须有自己的资源。这包含几个方面，在这一行里，你熟悉专业的人才，无论技、业务还是管理，深谙此道，熟悉里面的运作；你有良好的人脉网络，有很多朋友在帮助你，帮你拓展业务关系，帮你解决难题，帮你处理经营中的危机，在创业期，良好的人际关系是一笔巨大的财富，说到这里就需要你用理财的观念来理一理自己的人脉。

要想做一个自由自在的小老板，一定要注意下面两个问题。

◎开始就要理好财

到底自己的产业，是接手还是接管。如果是接手别人的企业，就相当于是你自己做老板经营，第一步，你要搞清楚那家企业的财务状况，这是最为重要的。你不要只看企业的报表，你要拿着报表对着实物来看，现在的企业一般都是账实不符的。如果你是外行人，固定资产比较多的话，你宁可花点钱请专业的人员来给你评估一下，也不要盲目的自己去估价。还有就是应收应付账，一定要让对方拿出真凭实据来你才能承认他的账务。

如果是接管的话，就没那必要了，主要就是管理方面的问题，只要做好进、销、存的工作，其实你就已经成功一半了，另外在实际的工作中，你也可以学到很多关于理财方面的只是。

◎经营过程中要理好财

在经营自己的事业的时候，对每一份钱都要弄清楚它的来龙去脉，做到心中有底，这样自己的事业才会慢慢积累起财富来。

◎诚信为本，经营人脉

在市场竞争日益激烈的今天，在经营中一定要诚信为上。如果抱着“掘一票就走”的心理，肯定成不了大事。要以诚心待你的员工、待你的客户、待贷款给你的银行……一个良好的“信用”，对你的事业将起到事半功倍的作用。

想要做好老板，理财是必须的，如果财产问题没有能够很好地处理好，那么自己的事业就会不如意，很快，别人将会成为你的老板。

网住网上的财富

死脑筋的人相信自己的命运，而活脑筋的人则相信的是机会。网络是一个社会给予人的一个先机的机会，想要拥有自己的财富，就要把握好网络这个平台。

当今社会已经进入一个网络世界和崭新的时代，网络是社会发展的主要趋势。因特网、电话全国联网、银行电子清算网络，肯德基、麦当劳连锁店等等网络形式的生意，无一不在我们眼前频频出现，并与日俱增，可以说，用网络经营自己，是自己一生也挖掘不尽的宝藏。

网络事业使普通人由平凡而璀璨，由约束而变的自由，由卑微而显贵。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。不要怨天不够高，不要怨地不够宽，首先要问的是这鸟有没有比鹰飞得高的愿望；这鱼有没有敢跃龙门的志向。成功不是将来才有的，而是决定去做的那一刻起持续累积而成的。

说到网络赚钱，或者你会有点不相信，其实对此，就看你有没有方法，努力有多少。最后能赚多少的问题了。

网上能免费赚钱？这要是在以前，大部分人的想法一样：这是骗人的！直到有人真的收到人民币，才半信半疑地去做，反正不要自己的一分钱，不妨试试吧！这一试可能就把自己带入了一个全新而奇妙的网络世界，非常精彩、而且有巨大的财富。

说到网赚的条件，其实非常的简单：如果你的计算机能够上网，那么利用自己一些闲暇时间，甚至是玩网络游戏的时间，都可以进行网络赚钱。也就是说，世界上的任何一个人都可以参与到网络赚钱中来

王晓梅高考落榜后，自费上了一所不是太好的民办大学。毕业之后难以找到专业对口的工作。无奈之下，只好到广州一家专门为外国人开的酒吧做侍者，薪水加小费，每月也有近2000元的收入。

但晓梅做这份工并不开心，一天，晓梅给在电脑公司就职的男友送午餐，当时，饭盒一打开，色香味俱佳的菜肴和广州人爱喝的靓汤，马上引起男友同事们的纷纷夸赞。他们拍着晓梅恋人的肩，一副羡慕得要死要活的“酸样儿”。晓梅在欣喜之余突然悟到：现代人的生活节奏快，工作压力也很大，写字楼里的白领们根本无暇准备午餐，往往只随便吃点小吃，或去麦当劳、肯德基等洋快餐店，

晓梅为这个想法兴奋不已，她准备利用自己出色的厨艺，在一个公司林立的商业区开家餐饮店，可是广州繁华地段的房租贵得惊人，一个不大的店铺每月都要2万元，如此做起来她的小店很可能入不敷出。这时，晓梅的男友为她出谋划策说，有一个不需要投资的经商方法，对想当老板但又苦于缺少资金的年轻人很适用，那就是“零成本网上创业”。网上开店的最大好处是无需租店面和仓库，省去了实营店应缴的一切费用。

于是她辞去酒吧的工作，决意做个“网上老板”。萌发了开间网上餐厅的大胆念头后，晓梅查阅了大量的食谱，为顾客精心设计出20多种不同风味、搭配合理的套餐。漫长的三天熬过去了，心急如焚的晓梅终于等来了第一单生意。渐渐地网上订餐的人逐渐增多了。尤其是三个月后，一到中午，晓梅房间里的电话铃声就此起彼伏，应接不暇，订餐E-mail有时简直能挤满她的电子邮箱，随着时间的推移，已经有近30家公司成了她的“网上快餐”店的长期订户。后来晓梅又雇了10多名上门送餐的员工，并请了两位厨师按她的设计做出不同档次的套餐和靓汤。为了保证质量，她严格控制每天只制作600盒配餐，另外，搭配着每盒快餐还赠送给顾客一款任选的家汤。

现在除去成本和员工开支，晓梅的“网上餐厅”每月已至少有1万元的毛利。如今的晓梅正全力筹备建立一个餐饮娱乐网站，开启一扇更壮美的创业之门。

上面只是说道了网络是一个媒体作用，其实单纯就网络而言，也是可以赚钱的。首先说一下网上赚钱的种类，也就是如何进行网络赚

钱呢?一般有下面几种:

◎打广告赚钱

如果你已经有了个人网站的话，只要你把广告放在你的网站上，就会经常有人看到广告，也就是说，有了一定的宣传效果，广告主就会给你钱赚。这是目前最简单最容易的赚钱方式了。你如果已经有了网站了现在就马上去拿广告试一试吧，反正不费事也不花钱还有钱赚。为什么不做一下呢。

◎网站推广型:、

这种赚钱法必须先有一个自己的网站，然后才可以来代理推广网站空间、并不断发展自己的下线成为会员，只要介绍了朋友来注册一个正式网站成为正式会员，就算是卖了一个网站，同时也获得销售的提成收入，想一想，越来越多的人都想有一个自己的网站，中国人这么多，这个生意是不是永远做不完呢？会有赚不完的钱等自己去赚。

会员越来越多也可以提高网站的知名度和影响力，增加网站的点击率，同时，放在上面的广告收入也就会更多。真是一举两得的赚钱方法。

◎网络冲浪型

这也是一种常用的?钱方式，他要求你上网之时打开一个软件，软件会显示一些新闻和广告，每隔一定的时间就会换一个，还要求你不定时的去点击一下冲浪条上的按钮来记录你的新闻广告点数以便换钱，不过目前这类广告条给的钱不固定，要看广告收益来定新闻点数的价值，这样的方法不太稳定，而且会占用你电脑的一点地方，让你上网感到有点不便。现在国内有一家免费的新闻广告网提供这项服务，点击它开始轻松赚钱。

◎冲浪赚钱

这种方法又叫“浏览广告赚钱“一般需要下载广告公司提供的广告条，安装在你的电脑之上，在你上网的时候打开这个软件，用于接收该公司发送的广告，按小时或接收的广告数目得到报酬，或者进入公

司主页，以打开广告公司的主页的形式进行冲浪计费。（这样的广告条一般很小，只占有你屏幕的一个很小的空间，有的还可以隐藏）这类网赚操作非常简单。

根据冲浪要求又可分为自动冲浪、半自动冲浪、手动冲浪：

自动冲浪：只要挂上广告条或冲浪网页以后，无需管理，只要开着电脑就OK了，。

半自动冲浪：当你挂上广告条以后，需要每隔一定的时间（10分钟-30分钟）输入验证码进行确认，这样的冲浪只有在你人在的时候才能挂。

手动冲浪：阅览每个广告都需要人工点击，一般每隔20秒-1分钟浏览一个广告，

◎流量交换型

就是要求你每天看他们的广告，你看多少广告就可以得到多少的点数，然后你可以用得到的点数换成现金，不妨利用自己的空闲时间，马上开始获取流量交换型广告，赚取现金。

了解了这些，你就能够获得网络上的财富，对于你来说，这也是赚钱的一种好方法，何不在轻松娱乐的同时，让自己有点收获呢?

做个得意“小股民”

很多喜欢人投资股票，但是也有人对此持观望姿态，到底自己应该对此持一个什么样的态度呢？真正能够做到的是吧工作做足，这样才能避免一些不必要的风险。

现实中的很多人把股票当成是发家致富的一条门路，同时也有人把他当成是一种业余爱好，怎样能够做一个股市“常胜将军”是每个股民的梦想。虽然这个梦想不可能实现，但是可以把一些准备工作做足做好。

就一些中小散户而言，投资股票就是为了能够增值保值，除了要防范一定得风险之外，能否增值保值选择，适合自己的投资品种非常关键。

有些人喜欢短线投资，只求在一天两天出现一定的差价，今天买入就是为了明天的卖出；熊瞎子吃玉米吃一半扔一半。对于这类人而言，股票是绩优还是绩差都是无关紧要的，甚至股票是否防御性品种也并不重要，重要的是所买的股票必须在短期内出现符合预期的波动，即实现短期内低买高卖的目标，企望通过短期小幅的赢利，累积成全年的高赢利预期。

这种人的投资分析，主要以短线技术分析为手段。现实中，的确有部分人通过这种短线的投机，实现了累积跑赢大盘的赢利目标。这种人通常出现在以短线炒股为职业的个人投资者群内。但是，短线炒作必须同时具备相应的时间、条件和能力，毕竟不是多数人能够做到的。

在上个世纪 90 年代末股市狂热时期，一般投资者会用很大的精力研究怎样赚钱，但却不舍得花时间去研究要买的股票。说实话，对于很大一部分人来说，晚上打牌聊天比理解诸如上市公司这种复杂的事情轻松多了。

但令人难以置信的是：只要稍微花点时间和精力，投资者就能避免投资时纯粹撞大运的中签式的企盼。每位投资者在将自己的血汗钱投入某只股票前，都应该先问一问这些问题。它不需要你费尽周折地进行财务证券分析。实际上，有些问题听起来都是些浅显的东西，但只要你在买股票前确实弄清这些问题，你就是踏踏实实根据一个公司的长期前景来投资，而不仅仅是碰运气下赌注。

魏强在建设银行上海某支行做对公业务柜面出纳，因工作关系，常常有客户向他透露各种内幕消息。2007年的时候，小魏着实赚了一票，他期待2008年能有更大的收获。2008年1月初，有客户向他推荐洪都航空，说这只股票今年将有重大利好，股价会上80元左右。因此人之前推荐的股票基本都为小魏带来了收益，所以此次魏强也坚信无疑，听了这个消息之后，对这个股就基本没了独立判断，完全主观化了，即便大盘开始新一轮下跌也没提起警觉。当时小魏将自己及女朋友两人的资产悉数投入了这只股票，进去之时是16万元左右，现在账面只剩7万元了，不但2007年的收益通通赔光，同时连女朋友的3万元也赔掉了。

不少投资者因为种种原因无法或者不愿深入学习投资股票的专业知识，希望通过探听各个渠道的小道消息炒股。岂知非但不能不劳而获，而且常常亏得血本无归。

那么到底应该怎样来选择股票呢？其实对于怎样选择股票，其实是“萝卜青菜，各有所好”。刚入市的一些人，选择股票多是凭感觉和对所选公司的喜恶，很少依靠一定得理论。当然无论怎样选，都有两个结果：赚钱与赔钱。只不过是赚的多或是赔得多的问题。其实对于中长线的投资来说，依靠理论来选的话，至少你不会赔钱，不管企业倒闭与否。

◎选好股票技巧一

看某一股票值不值得买，我们需要看它的BPS（每股净值产=净资产/股票数）：

如果BPS>股票价格，那么这个股票就可以买，相反就不能买。我们来做最坏的打算，如果企业倒闭，那它必须先偿还各种借款，剩下的钱才能用来平均分配给股民，到那时就已经是僧多粥少了，赔钱也就在所难免。

一个人记住一个或几个公司的BPS容易，但要记住所关注的所有公司的BPS就不是那么容易了，怎么办，我们需要做的就是要买那些BPS>股价的股票。

于是，PBR（股价净值比=股价/BPS）就出现了，我们可以利用它来找那些BPS>股价的股票。具体关系如下： PBR>1……BPS

黄金钻石生钱的学问

会投资的人会正确的看待周围的事物有没有升值的空间，而不懂投资的人则反之，不是不注意周围的事物，就是把没有把其看错。

现在很多人都想投资黄金，这是一个很好的想法，但是也需要掌握一定的技巧，否则的话，就会看不到多大的获利，这样自己的心血就会白费。要想在这方面获得盈利，就要对其有全面的了解。

先来了解最基本的：黄金，金的密度为19。32g/cm3 ，硬度低，为摩氏2.5与人指甲的硬度相近。金的韧性高，延展性好，有着良好的导热性和导电性，金具有金黄色金属光泽，其光泽辉煌，赏心悦目。缺点：硬度低易磨损。千足金饰品：含金量分数不小于999的称千足金。在首饰上的印记为“千足金”，“999金”。千足金首饰成色命中是最高值。

什么是足金饰口呢?：含量千分数不小于990的 称足金，在首饰上的印记为“足金”、“990金”。

K金：为了克服纯金饰品硬度差，颜色单一，易磨损，花纹不细巧的缺点，发展出金合金首饰：K金饰品特点是用金量少，成本低，可配制成各种颜色且不易变形和磨损。

除了黄金之外，购买钻石保值正在成为一种新的理财思路，想要在此方面投资获利，对其也应该有一定的了解。

目前，国内一家公司日前推出了钻石回购业务，凡是售出的该品牌的高品质钻石，可按原价每年递增3%的价格回购。这意味着购买钻石产品，不仅可以保值，而且每年有3%的增值。

业内人士指出，钻石保值的根本原因在于钻石的稀缺性。因为钻石资源逐年递减，需求却以每年10%的增幅上升，价格每年也以3%-5%的增幅上涨。高品质钻石十年来的增幅达30%。据上海钻石交易所相关人士介绍，钻石价格多年来未有过下跌，每年以3%到5%的

增幅上涨。消费者在购买钻饰品时可优先考虑购买克拉数大，净度好，切工好的钻石，其性价比相对优良。

黄金具有商品和金融双重属性，因此在趋势的判断上宏观经济和金融环境需综合考虑，商品需求是否好转，金融环境是否稳定等等，除此之外投资的技巧对于投资成功与否也起到了重要的作用。

“你买黄金了吗？”王先生在闲谈的时候热心地问别人，“如果没买的话，你现在倒是可以考虑买点啦！”

这两年眼见别人炒股炒房，王先生小有积蓄却不知如何投资，心中有些着急。在寻寻觅觅中，他决定听从朋友的劝说，在“纸黄金”投资上小试身手一番。

“我先观察了一个月，最初是在8月24日买入的，以每克160。03元买进了100克。不过因为害怕风险，早上买的，下午就卖了，赚了80块！这是我投资的第一笔小收获。”凌先生指指屏幕上的折线图说，“你看现在都涨到176块。如果那100克持有到现在，就赚了1600块呢”

王先生从事与国际时政和财经资讯有关的工作，“每天早晨我上班时，正是美国各个市场快闭市之时，介绍贵金属的价格涨幅、汇市等情况的资讯非常丰富。这对我投资纸黄金很有好处。”他说。

如今，像王先生这样热衷并坚守黄金投资的人越来越多，有些地方的金条交易甚至卖断了“货”。

业内人士分析，黄金投资近来之所以如此热门，与近来国内通胀压力逐步加大有很大关系，毕竟黄金有很好的保值增值功能。当然，也有不少人看好黄金的升值潜力。

王先生经过一个多月的“实战操作”，颇有心得地说，对于黄金的理财新手可以先拿纸黄金来先练练手。因为，目前金价走势相对比较平稳，涨跌幅都不会太大，不需要花太多时间来“盯盘”。此外，当前美元走软，特别是美联储近期宣布降息后，以美元计价的黄金更是表现甚好，这导致投资者纷纷弃美元而购黄金。

谈到黄金投资，目前，国内黄金投资可分为两大类：一类是实物黄金的买卖，包括金条、金币、黄金饰品等，许多黄金投资公司都提供这种业务；另一类就是所谓的纸黄金，又称为“记账黄金”。

实金投资主要是作为保值和应急之用。纸黄金业务则是在商业银行开设黄金账户和资金账户，通过电子交易用资金账户内的资金买入一定数量黄金，存入黄金账户，委托商业银行托管，随时可变现。纸黄金的投资过程不发生实金提取和交收的清算交割行为，从而避免了交易中的成色鉴定、重量检测等手续，省略了黄金实物交割的操作过程。对于“炒金”者来说，纸黄金的交易更为简单便利，获利空间更大。

根据大多数普通家庭的经济状况，一个家庭购买10枚1盎司的金币（按现有金价大概为6万元左右）就可达到一般家庭的初级黄金储备目标。从百年来国际与国内金融市场的经验看，“手握10两黄金（1两相当于1盎司）”的家庭已经可以应对一般性的金融风险和通货膨胀。如果经济条件比较宽裕的话，还可以采取中级藏金计划（50两）和高级藏金计划（200两）。

与任何一种投资方式一样，黄金投资不可能“包赚不赔”，尤其是对短线投资的炒金者来说。个人炒金先要找好品种；其次，影响黄金价格波动的因素多且复杂，炒金者要有综合分析能力和较强的心理承受力。1。灵活地选择投资品种。现货黄金(金币、金条)、纸黄金、黄金股票属于单向投资品种，只能在上涨行情中获利，适合于黄金牛市中投资。而黄金期货、黄金T+D有双向交易机制，在熊市中也可盈利，投资者应根据投资环境妥善选择。

◎顺势交易

在一个已经形成趋势的行情中，尽量顺着趋势方向买入或卖出，正如道·琼斯所说的那样：在上涨行情中每一个低点都是买入的机会。另外黄金具有明显的季节性波动，每年7～9月份一般会出现年中低

点，是一个比较不错的买入机会，到了年末则会出现高点。投资者可留意观察一下。

◎计划交易

没有经过充分的准备，随意交易是大忌，在这种情况下所做的决定大多数都是错误的。也可以通过图形判断趋势方向，通过前期高低点、成交密集区、均线找出压力、支撑位，找出理想进场位置，制定盈利目标和亏损限度。

◎强化风险意识

投资者不可能对每一次行情都会看对，因此在看对时应该坚持自己的观点，尽量使利润充分扩大；在看错时要及时认错，停止本次交易，不至于伤筋动骨。留得青山在，不怕没柴烧。例如投资者预期金价上涨而买入黄金，但如果金价走势与预期相反，则要及时止损。当金价下跌超过一定幅度例如2%时及时卖出，以免金价继续下跌而遭受更大的损失。同样在黄金期货中做空者也应在金价上涨时设定平仓的止损位。

止损的关键在于是否能坚决止损。止损位往往是在重要的压力位、阻力位和整数关口。当金价向下突破某一关口时，往往会触发大量止损盘，这会推动金价加速下跌。不及时止损就可能遭受更大的损失。遵守交易纪律是获利的前提。

◎正确分配资金也是十分重要的

首先，用闲置资金投资，养老、教育等资金不要用来投资。其次，在投资时不要一次把资金全部投入，而应当采取分批分期投入。例如把全部资金分成三份，在第一份投入并获利后再投入第二份，而一旦出错则及时止损，这样就可以避免损失过大。对于稳健型的投资者来说，首次投入应控制在总资金的20%左右，而追加之后的总投入不应该超过总资金的40%。入市的利润风险比最好能达到3：1。

◎保持良好的心态

心浮气躁往往会影响投资者的判断力。只有了解和掌握了这些内容，才能在黄金和钻石上获取自己想要利润，少一份对他们的了解，对他们的投资就多一些风险。

只要心中有一种理财的观念，身边的任何事物都可以用来投资，前提是必须深刻了的了解这个事物。

依靠大树好赚钱

用别人的钱赚钱是最快捷、最明智的赚钱之道。 台湾有句俗语说："人两脚。钱四脚。用钱追钱。比人追钱要快得多，而且省力得多"。

当今社会。如果还按照传统的思维方式支配自己的行为，不去打破一些事物的常规，那就会越走越艰难。因为能否赚钱，并不在于你投资的多少，有多少好的产品。而是你敢不敢去把握社会发展的先机，开发你的天赋与潜能以智招财。而不是以"苦"换财。

无论现在或将来，它都决定了你人生的经济状况。人的潜能用得越多，便有越多的潜能可用，成功者只是比普通人多用了一点潜能，你的潜能可能还没有真正发掘出来。以你的能力加上我们为你提供的机遇，你只会成功，不会失败。

十多年前，借钱对很多人而言，还是企业的专利，普通个人在资金周转紧张时，是断然不会想到打银行主意的。

后来，许是观念的进步，许是房价的飞涨，通过向银行按揭买房成了许多上海市民逃不过的宿命。

再后来，信用卡的泛滥也让许多人养成了购物先让银行掏钱的习惯。

不过，如果说按揭更多是不得已为之，信用卡更多是垫付，除了上述两项业务之外，大多数人对于向银行借钱依然是敬而远之。

借钱的人也能有钱？你开玩笑吧。一说起借钱，让人联想到的是，这个人生活不能独立，需要依赖别人。在现实生活中，一听到"借钱"这两个字，相信有很多人第一反应是想要回避。同时，也不喜欢向别人借钱，因为这样从心理上来讲，会觉得低人一等。而实际上，借钱分为积极借钱和消极借钱这两类。消极借钱，因为自身不具备偿还能力，却又想享受生活，或者进行某种博弈（比如赌博，无可能回本的投资）而去借钱。但这种"借"，不是借钱人不想还，而是根本不具

备偿还能力，称之为消极借钱。而积极借钱，则是有“借钱”的需要，能让借来的钱增值，有偿还能力的一种“借”称之为积极借钱。因而，会借钱的人也能成为有钱人。

让我们看看下文中这个积极借钱的人是如何成为有钱人的吧！

广州某行理财经理林先生，今年28岁，工作时间为5年。下面我们就来看看，这位理财经理如何让自己“借钱”生财。

林先生有一个好习惯，不管是请客吃饭也好，还是购物消费，都喜欢去能刷卡的地方。这让朋友觉得很奇怪，因为Mr林似乎特别不喜欢使用现金。

3年前林先生办了一张信用卡，林先生的月薪为5千左右，本月林先生跟朋友一起逛街，相中一款三星的手机，用信用卡购买，接着两人去了超市，林先生选了一瓶沐浴露，也是用信用卡支付，朋友觉得很奇怪，于是就问：“为什么你这么喜欢用信用卡，这个金额不是很大，使用现金不是更方便？”林先生笑着回答道：“我要留下更多的钱去买黄金呀，黄金本月将会继续上行，盈利的空间很大。”

林先生把自己的薪水70%拿去购买纸黄金，身上只留极小部分的现金用于必要的支付。自2006年5月份起，Mr林在确认中国股市有上升空间后，便开始采用平时消费大多使用信用卡，现金投入股市的这种投资方法，结果林先生2006年在股市里的盈利，不仅仅还清当年各式各样信用卡的消费，还净赚20万，是自己工作收益的好几倍。

而今年2008年，他又看中了黄金的升值空间，他每个月把收投入，购买纸黄金。而到了信用卡最后还款期时，把盈利取出来去偿还信用卡的欠款。这样资金得到了一个合理的运用，同时还产生了增值。

曾有专业从事投资的朋友，向亲戚许以高于银行利率许多点的“贷款利息”借到几百万，之后到委内瑞拉投资开设连锁便利店。投入之前，他都对将要投资的市场进行了详细的调查和分析，做了充分的准备。方案考虑成熟后，才开始“负债行动”。

这位朋友去委内瑞拉投资之前，在当地打了1年工，因此十分熟悉当地的环境和消费习惯，深谙当地的周薪制度使大部分居民热衷于消费和享受生活，尤其是每逢周末的“消费热”。

借钱，同时也能成为迈向成功的第一步。很多人虽然有好的想法，但不敢去实践，因为这样、那样的理由，而机会总是留给那些敢于冒险和创新的人。

现实生活中，经常有人说，我一般不会使用信用卡，因为那样会增加我的购买欲，到时候还不起可就坏了。现在看来，这是一种缺乏自控力的表现，不相信自己能够偿还消费，没有计划性、目的性地去经营自己的财富和生活。不会借钱的人也可能是不会理财的人。对人借钱应该注意下面几个方面。

◎诚信第一

每一个人借钱的时候，都会想到你什么时候会还，所以这个时候你不妨告诉他们还钱的时间，这样才能让他们更加心安。说了什么时候还给人家，到时候就一定要还，如果这次你失信了，那么第二次人家肯定会找各种理由不借给你。

◎准备一笔“流动资金”

借钱的时候，不妨适当多借点，这样的话给自己留下一个“活动”的空间，到了某个人约定的日期，不妨先把钱还给他，留下这一笔活动的资金就是用来实现自己的诚信的。

◎不要害怕没有能力还

当自己需要金钱的时候，一点不要担心自己还不上，使用金钱的目的如果是为了赚取更多的金钱，如果遇到了自己认为比较好的机会，就不要又害怕的心理，这样的话，只会错过这个机会。

一个人的能力真的很有限，想要在财富聚集到自己的身边，不能只考虑自己的资本，周围人的资本也可以借用一点，这样自己的资本才会更大。

生活中“赚”的小技巧

所谓赚钱，并不只是指获得额外的利益，在自己的生活中有很多方面的赚，只要懂得理财，懂得打理自己的生活，生活处处都会“赚”。

现在很多的人处在一个收入低、消费高的现状之下，如何用较少的钱满足自身较高的消费需求，成了当前人们急需解决的一个问题。

理财即是指管理好自己的资金并使其保值、增值，从而满足个人更多的消费需求，这主要是从收入的角度来讲。从消费的角度来讲，理财就是指用一定数量的金钱获得自身更大需求的满足，即是指在实现消费的过程中节省下来的钱就相当于是你赚来的钱。

在日常生活想要让自己赚一些钱，也应该从一些小的事情做起，这样才能够让你的财富一点一点积累起来。

首先是购物之时要砍价。砍价是最实用的理财方式之一，砍价的地方在日常生活中无处不在，从小的买菜到买大件商品都可以用得上。其实就是在一般人们认为很正规的商场也是可以砍价的。你不妨在商场里试一试，柜台服务人员在听你提出砍价要求之后，均会考虑给你一定的优惠，例如VIP卡的折扣。就算在价格上不能再降了，他们也会给予一些其他方面的优惠（例如一些免费的赠品等），即使最后砍价不成也不要紧，说一话又不会累到自己的嘴，这可是一个“无本万利”的理财好方法。

其次要在日常生活中善于计算。许多商家利用一些数字游戏来引诱消费者。例如：商家经常会进行一些购物返券的活动，如100元返50元购物券，许多消费者都误认为这是相当于5折的促销活动，其实不然，这只是最高折扣为6.7折的促销，而且加上消费者购物金额一般有一部分是不足100元无法参加返券，使得消费者实际所获得的折扣一般都在7折以上。对此一定要先计算好，怎样去购买才是最划算的，不要害怕浪费自己的脑细胞，养成这样的习惯之后就好了。

再次要学习一些新的消费技巧及理财知识，从而提高自身的理财能力。例如反季节购物的消费技巧就对购买季节性的商品（如空调、皮衣等）十分适用，可以使消费者在反季节购买这些商品时获得较低的价格。如果自己有时间不妨学习一下。

最后在日常生活中还要多看多打听一些打折、促销的信息以及各种商品行情走势，使自己购买商品时有一个正确的方向和较低廉的价格。这些方法只能够让你做到省钱，但是有没有想过利用生活中的一些小事情赚钱呢?

最近有一个是专门对日常工作生活方面的网站，器重偏向技能快速学习和体验的需求平台。这个网站非常有意思：平日的生活比较忙碌，大家都不太愿意花太多时间去学一门技术或手艺、或对某一行业的了解。让你用1%时间，1%的费用，获得100%的各项技能的精华或其他各种资源的共享平台。它这个还有一个特点：他是一对一地传授个人的某一方面的技巧，你们只要彼此谈好价格就可以了。Google或baidu只能给你文字的提问和作答，而这个网站则是现场的体验，同时也交到大量朋友，这是三人行必有我师，以及取其精华的快速体现。

打个比方1：如果你现在有一辆轿车，你可以在网上发布，“周六可试驾本车体验1小时，收费200元左右”，如果我没有车，同时也没有牌照，那没有关系，发布的对方可以选一条车少的道路教你，让你可能要2年才能驾车的想法，1个小时就可以马上体验到了，虽然你没有驾照。但是你学会了开车了。

再比如：张三在我这里发布“我30分钟亲手教会你拿手的魔术表演，收费50元”李四看到这个信息之后就跟张三联系，表示愿意付这50元，30分钟就学会这项表演。

还有比如说我去学武术，实际上我只是要对方教我几招能基本用上的就可以了，1个小时足够了，而不要让我学1个月以上等等。

这是一个非常典型的例子，其说到的就是日常生活中的小赚，看了这些，你就应该明白，日常生活中赚钱技巧来源于“新”。同样，新

的思维也是非常重要的，有了新的思维下面这几个方面你也在赚钱。

◎身体健康就是赚钱

现在医院的医药费太贵啦，你赚了个几万、十几万，可能自己一场病就落得个倾家荡产，所以因病返穷已成了生活中贫困的第一位原因。二十几岁就血压高，四十几岁就中风瘫痪，什么原因?与烟酒无度乱吃乱喝有没有关系?与你们荒废了油茶、不种菜油、常年大吃猪油有没有关系?与你们不注意学习保健常识有没有关系?与小孩子买零食不警觉伪劣食品有没有关系?你们看看现在的城市，黑烟滚滚，烟囱林立，毒气呛人，因为很多人在那里做垃圾回收生意。他们可能会赚到钱，但空气和水的污染闹得家家生病，到底合不合算? 所以说，身体健康才是最大的赢利。

◎教好子女就是赚钱

如果儿女好，穷家可以变富，反之富家必然变穷。每个人都是要老的，怎样教好子女是父母最重要的中长期投资。有的父母丢下孩子不管，自己到城里去赚钱。就算自己赚了大钱之后，但一个孩子因为没人管教而吸毒了，或者一个孩子进监狱了，从此，全家生活从此暗无天日。这时候父母活着还有什么意思?教育子女尤其要重视品德和性格。

一个没有责任感的人，在对上司和下属没有责任感之前，首先是对父母没有责任感，拿父母当实践对象。你要他们到外面去占便宜，但这样的人，人见人防、人见人厌，是长沙话说的“不带爱相”，到哪里都是一团毒，能有多大的发展前途?结果，在外面玩不转，只能回家来当血吸虫。家里有了这样的血吸虫，你留下十万、几十万也没有用，管不了他一辈子的。因为只要一个主意拿错了，所有的钱一夜之间可能打水漂。这样的例子还少吗?所以把自己的子女教育好，也是一种长久性的赢利。

◎警惕时髦就是赚钱

绝大部分时髦都是一些商家故意制造出来的，是一些媒体炒作出来的。要你不买十块钱一件的衣，而要买一千块钱一件的衣，其实两件衣服都只是为为了保暖，两者之间的样式差别也不大。另外，还有一些商家制造的舆论，今天说双眼皮漂亮，明天说单眼皮漂亮；今天说红头发漂亮，明天说绿头发漂亮。你要是信以为真跟着跑，就是中了人家的“奸计”，傻乎乎地给人家送银子。

再比如有些电器产品，好几代的升级技术早就有了或者是一起出现的，但商家为了保密，不一次性推向市场，而是一轮轮来逼着你不断的升级，一轮轮来掏你的腰包，使你本来只需要一部手机的，到头来买了五个手机；使你本来能够养了五头猪的，到头来等于只养了一头猪。你自己感觉亏不亏?那些辛苦在城里打工的人，一年没有挣多少钱，回家的时候把钱换了些城里的时髦玩意儿带回来。看到那些不实用的东西，你就会感觉到时尚的害处了。

◎简朴生活就是赚钱

花红一时，草绿四季。这句俗话说出了生活的理财大道理。富豪奢侈之家的抗风险能力其实最弱，因为成本太大，摊子太大，船大了不好掉头，爬高了摔得最痛。所以说富人是一种高危险的行业，也是高烦恼的群体，连每天吃饭都没有普通的人吃得香，一餐餐吃得皱眉头。这是一定的。

经济学家说，这里有“边际效应”。你们不懂这个词，不过不要紧，你们只需看一些事实。比方富人家的孩子是比较难教好的，因为他缺少压力嘛。

富人家也最容易成为犯罪的目标，因为穷人没什么油水，罪犯找你干什么?在这一点上，安全感也是钱，比方说是养保镖、养大狼狗、砌高墙的成本。富人有了钱还要玩乐，开着车来我们这里看山看水，大惊小怪，享受大自然，但你们不花一个钱，天天都在享受这一切，为什么把自己看得那样穷?富人有了钱还要健身，买个会员金卡，吃饱

了就去健身房活动筋骨，出一身汗，但你们不花一个钱，天天也在活动筋骨和出汗，为什么就觉得这不是钱?

所以说在生活上还是简单一些为好，不管你有钱没有钱，都要让自己的生活过的简单一点，这样自己的生活才能少烦恼，少一些不必要的麻烦。

只要用理财的眼光看待生活周围的一切，你的生活就能够赚很多很多的钱，生活上不但会“不差钱”，而且会很幸福。

时尚是一只藏在钱包中的老鼠

时尚是一个美丽的陷阱，精明的商家总会利用诱人的时尚掏空人们的钱包。面对这样的陷阱，你应该如何去面对?

现如今夸人漂亮不如夸人时尚，夸人时尚就等于是对本人相貌、品位、财富、地位的全方位的肯定，被夸的人一定乐开了花。所以，很多男女无不倾尽心力追逐那个悬在头顶的“美丽光环”。

在这个推崇个性与时尚的年代，时尚产业的人士们不厌其烦的推陈出新，今天发布这个，明天又是那个的天下，不能紧随其后就不能称之为“时尚”中人。这可真苦了那些动追逐“时尚”的人士，拼命的赚钱，然后大把的花钱，给自己贴上时尚的“标签”。 但是时尚并非一成不变，而是一个不停地变换更替着面具的精灵。因此时尚的标签不能一贴就灵，

要追求时尚，贴上了标签不算完，因为还要不停地换才行跟着潮流更新，否则即使把它扔进冷柜里去速冻也不能延长一丁点保鲜期。怎么办？只有不断购买新的东西。这下自己可有事干了，时尚的潮流不停，所以你的购物就不止。

但是，不管你现在多么光鲜、时尚，有朝一日，赶不上时尚步伐的时候，就会像任何过期物品一样被无情的“丢弃”。

其实，在腻味你为时尚而烦恼的时候，笑到要抽筋的人就是这那些时尚的创造者，永远站在风头浪尖的人们。一直以来，她们高高在上，面对泱泱的时尚“崇拜者”振臂高呼：“听我的，没错！的”也许你并不知道，追求时尚对来说只是钱包里的“老鼠”，只会让你不断的花钱。

晓美就是时尚大潮中的一员。为了寻找到时尚的东西，晓美正在看一本典型的时尚杂志，华丽的铜版纸、色彩缤纷的图片，全是教人怎么穿衣打扮消费享受的。一件普普通通的半大风衣，标价30000，头昏眼花地数了好几遍才数清楚3后面那一长串零，不禁倒抽了一口冷

气，再看，一双羊皮短靴标价5500，一个最新款的精致小包包标价8800，晓美不敢再看了，怕冷气抽多了冻坏内脏，最后实在没有办法选择了一条白颜色的裤子，价格500，晓美满意地笑了……。

白裤子买回家，自己就开始“受罪”了：刮风的时候最好别穿，家里养宠物不要穿，乘坐公交车也不要穿……总之，一个季节只穿了两三次，每次还没出门就被门边的灰尘印上一条黑印，到底要拿它怎么办？最后实在没有办法，只好将它高高挂起。

看到上面的这些，你还以为时尚是一种流行吗？这时候你应该想明白了吧，有时候，时尚并不是给自己带来美丽，而是给商家带来机会，带来一种赚钱的机会。你同事再考虑一下时尚的实用性，可以说没有一点，改变的只是外观而已，一个上衣就应该多加了几个大纽扣，你就要付出这几个纽扣百倍或者千倍的价钱……

你不要以为身着当流行色，、连牙齿都镶着水钻的时尚MM有多么的幸福，一个人落入了时尚的陷阱，你钱包里的钱就要“光荣献身”了，高兴的只是那些商家。稍微注意一点就会发现，前几年热热闹闹铺天盖地做广告的时尚玩意现在剩不下几个了，更多的产品更轰轰烈烈地席卷人们的视听成为新一轮时尚的代名词，引诱人们不断地追逐。

所以说，在我们平凡的生活中，一定要警惕那些时尚“老鼠”。不要让它把我们钱包里的钱给“啃”光了。

想要避开这之时尚“老鼠”，你就要注意下面的几点了。

◎真的适合自己吗?

有些时尚产品是为部分人群创造出来的，比如色彩特别绚丽的服装，只是舞台上的“宠儿”。这些穿到一个打工者的身上，恐怕不但会惹人“注意”，而且会很不“方便”吧。面对这些物品，一定要考虑是不是真的适合自己。

◎考虑到自己的得失

时尚的代价往往是昂贵的，在追求它之前，你不妨想一想，自己从中得到了什么？得到的东西和自己所花费的金钱成比例吗？如果不成比例，就要打消这种念头。

◎多听听周围人的意见

如果你被时尚冲昏了头脑，那么在行动之前，不妨多问一下周围的人，然后在再行动，这样可能避免不必要的金钱损失。

◎学会比较

没当新的“时尚风”刮过来的时候，不妨和现在比较一下，如果只是衣服上多了几颗纽扣的改变，那么自己还时不要追逐的为好；如果时尚风刮过来的事物发生了大的改变，就要考虑到它的实用性，总而言之，一定避免性价比太低。

◎少听少看

如果你实在抵挡不住时尚的诱惑，不妨把自己的注意转移到别的地方。让自己逛街的时间少一点，多花点时间在自己的学习和工作上。离那些时尚的朋友稍微远一点，即使在一起，不妨谈点别的话题。

只有用理财的眼光来看待时尚，才不会落入时尚的陷阱，让自己少花一些冤枉钱。，更重要的是，心中少了一份追求时尚的劳累。

超前等于超“钱”

一个人如果不想真正的一直贫困，不想永远待在穷人的行列里，那么就要立即行动，学会控制自己的欲望，节约用钱，拒绝挥霍浪费，千万不要在今天就把明天的钱花掉了。

“月光族”是现在非常流行的一种群体，他们常常今天花着明天的钱，每到月底望着自己的空空如的钱包，有的甚至连自己的生活都成了问题，这样的生活方式常常令他们很苦恼，但是苦于想不到解决的办法，所以生活。对他们来说，生活就等于先风光然后拮据这样的恶性循环。

有这么一位“月光先生”，他拥有某名牌高校的硕士学位，就职于一家外企的中国分部，任部门经理，不算奖金，年薪就可达30万元。他穿着名牌西装，开着自己的奔驰车，出入高档的消费场所，真可谓是风光无限，羡煞无数人。可是这位先生，“按时”就把每月的薪水都花光了，年终不但没有积攒下一分钱，而且还欠银行贷款十万余元，是一位彻彻底底的“月光先生”。

也许有人会问：他有这么高的收入，为何也会成为一个“月光族”呢？原来，这位先生觉得自己在大型企业外企工作，收入颇高，职务也不低，所以自我感觉非常的良好，俨然已感觉应该像是一位成功人士，是成功人士就要一样充分学会享受自己的人生，就算自己现在还不是富人，但是至少应该在生活上也要看起来像一个富人。

于是，他贷款买了自己的奔驰车，租住在高级公寓里面，吃饭只去西餐厅，香槟只喝法国的，牛排只要里脊肉，咖啡只喝卡布其诺，吃饭只去西餐厅……虽然挣钱不少，可是花的钱更多，不成为“月光族”才是一件怪事。

很多人穷，不是因为他挣得少，而是因为他花得太多。摆阔、要面子、虚荣心作祟引起的巨额消费，让自己的财务入不敷出，甚至负债累累。

对于这样的人，首先应该把自己的虚荣心去掉，然后在开始自己的生活有计划地消费与支出，这样才能让自己的生活变得更加的随心所欲这样才能让自己避免落入“月光族”的陷阱，才能享受幸福快乐的人生。怎样才能摘掉月光族这顶“帽子”呢?

答案是先储蓄后消费，为今后更好的生活奠定坚实的基础。同时，这也是一种养成理性消费的重要措施。

在著名的美国第一学府哈佛大学，老师给新学生上的第一堂的经济学课，只教给学生两个经济概念： 第一个概念：花钱要区分“投资”行为和“消费”行为； 第二个概念：每月先储蓄30%的工资，剩下来的钱才进行消费。

很多人都知道，哈佛教育出来的人，毕业之后有很多人非常的富有，其实，很重要的一点是他们每月的消费行为跟一般的普通老百姓只有一点不一样，就是严格遵守哈佛教条：牢牢遵守储蓄30%工资是一个的硬指标，剩下的钱才用来消费。储蓄的钱是每月最重要的目标之一，只有超足额完成任务之后，剩下的钱才能消费。

巴菲特在他的书本里说他6岁开始就开始了储蓄，每月存入30元。到了13岁之时，他就有了3000元，于是然后他用这些钱买了一只股票。年年坚持储蓄，年年坚持投资，十年如一日，最后他坚持了80年。现在85岁的他，是美国富翁之一，从此开始了他世界第一富人的历程。

现实中的很多人都在追求好的东西，“要的就是最新的”这是他们的口号，常常是社会上出现新的事物，一定能够要拿过来亲自尝试一下，认为这才是自己应该有的生活。所以他们忽视了合理储蓄在理财中的重要性。也有不少人的错误地认为理财就是要赚大钱，储蓄与否对自己来说并不重要。持这种想法的人，实现财富积累难度就会非常大，要想实现自己的财务目标，必须要改变收支管理方式，杜绝超“钱”消费，做到要 “先储蓄，后消费”。

那么，如何进行“先储蓄，后消费”呢?

◎把存钱当成一种任务

不妨在你每个月领取薪水以后，将薪水的一部分（比如20%～30%）先存起来，用于储蓄或投资。，剩下的钱才用来消费。

◎规划自己的消费

规定自己只能用剩下储蓄后的这部分钱进行消费和开支，同时一定要避免超支，因为你只有这么多钱，你必须做好你的消费支出计划，对支出进行严格的控制和计划。

通过“先储蓄，后消费”的理财方式，至少对你来说有两大好处：不但一是能够培养你的良好投资储蓄习惯，不断进行你本身的财富积累。同时也；二是能够培养你良好的消费习惯，对各项支出进行有计划的控制。因为一个人每个月的消费品、住房、交通、通信、休闲等各项开支先要做好一定的预算，这个过程可以将每个开支项控制在预算内。

“先消费，后储蓄”与“先储蓄，后消费”，虽然只是一个简单的顺序变化，但其实这也是反映出来的却是一个重大的观念变化。观念一变天地宽：“先储蓄，后消费”让你变得越来越富有，“先消费，后储蓄”让你变得越来拮据。只要有养成这样理性的习惯之后，那么当自己需要钱的时候，就会“随手拈来”，才能远离让“月光族”这个称号远离自己，过上“不差钱”的生活。

◎想一想自己的悲惨生活

如果真的克服不不了自己的花钱习惯，不妨想一下，自己到月底的“悲惨命运”，这样就能很好控制自己的消费欲，让自己少消费一点。这需要很好的想象力，但是为了理财，不妨培养这方面的想象力。

其实上面所说的产前消费只是指那些不实用或者不适合自己的方面，对于一些先进的知识，或者有益的方面，还是超前点为好。

不让打折蒙蔽了

对于那些商家精心设计的圈套，你了解多少？当你了解了商家打折的真正意图，你还会为此而动心吗？

当你走在大街上的时候，只要你稍微留意一点，就可以看到这样的“大字报”：“xx打折……”xx的内容无非是因为什么原因打折”。这时候，你的钱是不是有点在自己的钱包之中“呆”不住的感觉了？先控制住自己的冲动，来了解这些打折的真正含义吧。

“同一件衣服不打折的时候要800多元，打了五折怎么会变成750元？”市民王女士在某商场发现有一套女性装，在这家商场实行“打五折”之后，原价却一下子变成了1500元。之后，王女士还在另外几家商场也发现了类似的情况。

很多都会见到和王女士同样的情况，为什么会出现这种情况呢？这是因为许多商家不愿蒙受因打折而带来的损失，便在物品打折之前先把价格提上去，然后在此基础上再进行打折。这样一来，消费者表面上似乎得到了很大的实惠，实际上还是按原价购买，有时反而要付出比没有打折之前更多的钱。其实这就是商家的“障眼法”。

面对这种情况，你是否只是在暗骂商家是“奸商”呢？其实商家这种行为应该按照《消费者权益保护法》第49条的规定理应对消费者进行赔偿。因为商家的这种行为为违反了《中华人民共和国价格法》。

此外，商务部、工商总局等部门联合发布《零售商促销行为管理办法》也中规定，零售商开展打折、降价、特价促销活动，应当如实说明打折、降价、特价的原因、期限，并明确标示商品原价，标示原价虚假的，视为价格欺诈。对于这些，你了解吗？是不是还在为自己发现了大便宜而偷笑呢？

朱小姐在一家皮鞋专卖店中为自己和家人买了两双3折至5折销售的皮鞋。穿了不到20天，两双皮鞋均出现非常严重质量问题。为此，

朱小姐找到鞋店要求给予修理或退换。结果，该店负责人以“打折商品概不保修和退换”为由拒绝朱小姐的请求。

无独有偶，方女士元旦放假期间在逛街时发现自己心仪已久的一套秋装因换季正打４折出售，有这么大的便宜，便毫不犹豫买了下来。回家试衣服之时，方女士才发现上衣袖子有明显的挂线。于是她找到商场要求调换，该商场营业员用手指着店堂的海报让方女士看，该告示在显眼的地方明确写着：本店所有打折商品一经售出，概不退换。方女士感到非常的窝火，同事却又无可奈何，只好自认倒霉。

打折商品同样应当具备正常商品的质量、功能，经营者不能因此而免除应承担的“三包”义务。商品的价格打了折，商家的服务是不能跟着打折的。对此，你应该了解，商家的这种行为本身就是有错误的。

我国《消费者权益保护法》明确规定，经营者提供商品或者服务，应按国家的相关规定承担包修、包退、包换或其他责任，而不得以格式合同、通知、声明、店堂告示等方式作出对消费者不公平、不合理的规定。可能你面对这些的时候，大部分都认倒霉了，想到自己利益了吗?

陈先生上星期看到一家服饰店正在“清仓甩卖”，广告上标明最后的期限为两天。“今天我再次路过那里时，发现这家服饰店还在‘清仓甩卖’，期限还说是最后两天。”徐女士谈及“清仓甩卖”的期限之时依然怒气难消。

她和丈夫在逛街的时候看到一家“房租30号到期清仓甩卖”的服饰店，便走进去挑选了两条裤子。没想到过了一个月，她再次路过这家服饰店时，已经改成了“房租到期清仓甩卖”，尤其令人气愤的是，同样的裤子价格却比原来便宜了不少，在与这家商户论理之时，商户声称这样的衣服没有卖完，就与房东协商延期几日。听了这个回答，徐女士感到非常可气又好笑，问一问周围的人，原来这家商店房租到期的牌子已经挂了好长时间了。

商家的虚假“清仓甩卖”是一种欺诈行为。据相关人士介绍，《欺诈消费者行为处罚办法》有明确规定，经营者在向消费者提供商品过程中，以虚假的“清仓价”、“甩卖价”或者其他欺骗性价格销售商品的，均属于欺诈行为。

为了吸引更多的消费者，商家用都有会以多种理由清仓，不是倒霉、房租到期、就是某某非常“合理”的理由，面对这些，你是否动过心？如果自己动心的话，就会上当，这个时侯你需要做的是就是问一下，这家店打折的牌子多久了，如果时间长了，最好还是不要进去了。

王女士就被返券活动折腾得不轻。当时，她被一家商场“满100送100”促销活动吸引，在茫茫的人海中逛了1个多小时，最后选中了一件价值498元的连衣裙。正当她高兴排着队地去结账之时，却被这里的收银员告知498元只能按400?的金额返券，而且要去另外一个地方凭小票领券。

于是，王女士又排了20分钟的队拿着4张100元的消费券，又开始了新一轮的选购。好不容易看上了一双售价为268元的凉鞋，按照商场规定，消费券不找零，她只好花了300元的消费券买下这双鞋。最后剩下1张100元消费券，由于商场在搞返券活动，所有商品都是原价进行销售，100元能买的东西几乎没有，她又不得不多掏100多元买一些不太需要的东西。最后才配合着100元的返券，买了点其他的东西。

近年来，商家进行购物返券就是打折战中最常见的一种促销手段。这看似是一种非常优惠的返券活动，其实也隐藏着一些消费陷阱。去年，中消协呼吁在全国明令商家禁止返券促销，指出现行返券促销活动违反了诚信的原则，不合乎公序良俗，容易形成无限循环的消费圈套。你是否还在默默地积攒着返券等待占一个大便宜呢？商家往往无情的打破了你的希望，对此，你是否感到气愤？

为了就能少上一些商家的打折“圈套”，应该做到下面几点。

◎货比三家

想防止成为“虚假优惠折价”的受骗者，自己就应该货比三家，这样有助于掌握商品的真实价格，防止落入“优惠”的陷阱。如果自己嫌麻烦的话，不妨在网上先把商品的价格调查清楚，然后再去购买。

◎小心行事

对于商家的一些欺诈行为，消费者在购买商品时务必谨慎，一定要索要发票或有效票据，以免无吃了“闷头亏”。到时候如果商品出现问题，你可以拿着票据去进行退货或者更换，如果没有了票据，那么得到商家认可的机会就会很小了，毕竟，商家对这种事情是“深恶痛绝”的。

◎询问清楚

购买打折商品之前，一定要先向店员询问保修和退换细则，口头允诺不具有效力，还应向商家索取购物凭证、保修卡及退还凭证等，如果商家拒绝出具相关证明，自己还真的该想清楚才“下手”。

◎不为所动

而预防掉进商家这种返券陷阱，首先不要被商家的促销所刺激，应先要到场内逛一圈，看看有没有你喜欢或需要的品牌参加促销活动，如果没有可暂不考虑购买。

只有这样，才能在消费的时候，让自己的金钱少受一些损失，面对商家的打折行为，你准备好了吗？

人越多，越省钱

想要省钱？何不依靠集体的力量，无论什么方面，集体的力量总是大于个人的力量。与其自己思前想后想不到省钱的办法，不如依靠集体的力量。

个人的力量是有限的，而集体的力量是无限的。团购就是依靠集体力量的最佳体现。一个人“砍价”没有多少竞争力，但几个人甚至几十个人联合起来“砍价”就是另外一回事了。小的如家电器材，大的如汽车，甚至购买保险都可以在团购中得到优惠价格。

这种形式虽然出现有一段时间了，但是真正用到它的人却很少，这是因为很多人尝试过以后发现自己并没有省钱，造成这种现象的主要原因是缺乏团购的技巧性。

理论上来说，团购这种形式迎合了商家的“多销”的心理，所以减价的可能性很大，但是由于操作中的失误，往往造成物品折扣不是很大，有很多人的话来说：还不够麻烦钱。

想要以团购这种形式来省钱，首先做到的是同心，能够互相配合。这才能够减少团购的麻烦。

一个周末周小姐和老公去新房子量尺寸之时，这时候，楼上也打算装修的小伙子跑下来问：您二位也要装修自己的房子吗？不如我们再找几个小区里的人一起团购吧，可以省不少钞票呢！真是一语惊醒梦中人，3个人马上在小区里贴广告，很快就又找到了10位“志同道合”者，于是13个人开始了“一发不可收拾”的团购大行动。

从装修用的地板砖、涂料、玻璃到卫生洁具、饭桌甚至窗帘，13个人按自己的兴趣专长各有分工，周小姐和老公就负责购买涂料，因为目标比较集中，也就有了足够的精力跟商家一个细节一个细节地“抠”，结果一个月后要买的装修材料就全部搞定。夫妻俩掐指一算，光是买客厅厨卫地砖一项，就省下了2000多块，所有东西加起来比自己单买省下了将近1万多块呢！而且买到的东西自己感到很满意，同事

自己也学会了怎么以团购的名义跟商家讨价还价，最为可贵的是更是交了十几个不同行业的朋友。

在今年大年初五大家碰头吃了一顿饭，周小姐工作时的号召力又发挥了很大的作用。她先是总结了房子装修“初战告捷”的可贵经验，接下来提议不如大家买家电时再次结成“同盟”，享受团购的优惠价。

其结果自然是不出所料的一呼百应。于是这几天，周小姐和老公又开始转家电大卖场，研究冷暖空调了。她粗略估计了一下，两台空调，一台液晶电视，一台冰箱，光是这三样就能便宜个一两千左右，真的还是“集体的力量大”啊。

周小姐是一位好“团长”，能够领导众人有条不紊的进行工作，其实现实中的团购也是一样，做到了同心，然后加上配合，这样肯定能够省钱无疑。反之，则挥手道很差的效果，假设面对一汽车商，有人想攻下免费赠送防晒膜，有人想攻下免费赠送保养，有人想攻下免费赠送汽车精品，内部出招不一致，商家便可一一应对分别化解，难免不败下阵来。

李先生在深圳房地产网上挂出团购的旗号，主攻深圳华侨城某房产，预期逼迫商家让出5%左右的折扣点。一时间，吸引了好多人，李先生联合众“好汉”约时间一同看房，不料首次“布阵”，便有数人称在时间上不能配合，无法一起出动。

最后好不容易聚齐了，大伙商量对敌的招术，有“好汉”称房产证务必要于几个月内办、又有“好汉”称务必绿化率要保持在百分之几……李先生挨个列好商量好的要求，房产商摇头，3楼朝向采光好的房子卖得差不多了，朝向花园的房子也打不了这个折扣。于是又有几位好汉放弃，剩下的好汉自己感到“势单力薄”，终于被房地产商家一一击破。

“阵法”的作用须集众人之力，起承转合之处必不能如一人般随心所欲。且宜提早进行准备，今天起念明天就想买到车住上房的，不宜参加团购。没有坚定决心的也不要参加团购。

蔡小姐早有买车的欲望，看来看去，最后瞄准了新上市的千里马轿车准备出手。这日在网上流连，发现有人号召团购千里马，于是自己欣然报名。组织者称要集齐10人方可出发，蔡小姐等了两个星期左右，其他团友陆续到来，在网上互通着消息，共同议定找几家信誉好的专卖店主攻。

组织者分头与几家店谈判之后，看哪家店给的优惠多，其间又花了2星期。随后大家统一意见选定一家店后，因店内存车颜色、型号不足，又得等货数天。蔡小姐打定主意，迟买早买都是买，跟随大伙行动能省好几千，慢点也无妨。最终蔡小姐成功实现了购车的省钱计划。

团购阵法并非是无往而不利的，形成团购的要求是相对统一和一致的，起码是相对标准化的。房子存在不可替代的产品唯一性，某一楼型、户型的非一致性，朝向、格局、位置、楼层、环境等信息都难于在团购的同时传递与满足。同样在建材团购、手机团购、家电团购时都面临这个问题。

团购，“省”字当头，如何获得最低折扣相信是所有团购成员最为关心的问题。而把握与商家的谈判技巧则能让我们的谈判事半功倍，下面就与大家一起分享一些团购经验。

◎要调整好自己的心态

首先要摆正自己的位置，牢记：我们就是上帝，钱在自己的兜里，想给谁活路就给谁活路。在商家面前就算自己真的很想买，折扣率也很令人满意也不要“喜怒外形于色”，当商家表现出真正面目时，这时候一定不要慌，适当透露一下我们与其他的商家也在谈此类“项目“，能否拿到我们长期而大量的订单取决于商家自己。实际操作中也最好找一个竞争对手作为后备，长期来说对团购都是有利的。

◎团购也要有“团队”精神

其他成员在此期间不要再以团购的名义进行谈判和询问，否则太混乱，可以以普通消费者身份帮助组织者了解更多的信息，必要时可

以配合组织们的谈判策略："听说其他品牌在搞特价促销啦"等等. 谈判的对象一开始就应该选择好并确定下来，而不要中途改变，最好是有决策权的人物，如果是分销店和代理也要了解清楚后再开始正式谈判，否则容易事倍功半。

◎相互协调很重要

尽量不要在差不多的时期内组织同类商品的团购，因为这样会过于分散了团购的力量？特别是在目前团购网站的名气还不是很大，没有足够的人数来支持同时进行的同类产品的团购。

团购的组织者们最好商量一下，达成共识，不行的也尽量错开。集中力量打歼灭战，等到哪一天我们的团购力量到达成千上万人时，同时组织同一类别产品的团购就不会有问题了。当然，作为谈判时候的武器，同时与多个同类产品的商家进行谈判从而造成竞争，并且有多个选择的余地还是可以的，但是目标要明确。

集体的力量虽然强大，但是一定要同心，只有解决了"众口难调'这个难题，消费才能更加省钱，更加如愿。

会员卡真的会让你省钱吗

会员消费让很多人感受到贵宾一样的感觉，真的是这样吗？在商家眼里，会员卡是一根拴牢消费者的一根线。

谈到会员卡，现在的人恐怕不会陌生吧，现在很多城市、公司、商场、娱乐场所等都流行办会员卡，就连擦皮鞋也不例外。会员卡上面一般都写着，比普通的人能够享受什么样的优惠，真的是这样吗？

首先让我们看一下会员卡中的积分制度，在“狠心”的消费过程中，你总是盼着他的分值越来越高，以得到商家免费赠送的物品。你又对这种制度了解多少呢？

徐先生办理了一张商业中心的会员卡，现在卡内有大约有600多积分，这个分值附近商家设有三档换取制度：100分、500分、800分。按照徐先生的消费分值，可以兑换一份500分的礼品和一份100分的礼品。可是，徐先生在打算兑换礼品之时，100分的礼品已经断了货。如果兑换完500分的礼品后，他需要再消费积满400分才能兑换另一个礼品，否则卡内剩余的100分就得作废。

为了得到便宜就要有付出，这就就会员卡的制度，它常常让一些本来对没有用的东西装进了自己的口袋，同时也让自己不该花的钱花了出去。

现在，很多消费者都有过为了凑够积分而冲动消费花冤枉钱的经历。就算是上面的积分够了，在兑换礼品方面也有很多不规范的地方。对此，应该持冷静的态度，否则大笔的消费的过后，得到的只是烦恼而已。

“今天游了一上午泳，累死了。”昨天，李先生感觉自己的身体泡肥了一圈。原来他去年年末在家附近的游泳馆，办了一张游泳年卡，现在卡里还剩20多次没又消费。眼看就要到期了，李先生从早上8点半游泳池一开门就到了，游1个小时出来休息一下，然后再刷卡进去游。这样才能让自己的心里平衡。

不要认为上面的故事好笑，现实生活中像李先生这种情况的大有人在，主要体现在健身年卡和游泳馆年卡上。会员卡这样的制度只会让不想让不要想去做某些事情的人到时候就去做了，看到会员卡的强大功能了吧。

其实，办理这种会员卡之时尽量选择期限短、金额小的。这样既避免了身体和心理受折磨，同样又能避免将包中的钱拱手送人。

何小姐一直在一家美容院做针灸减肥，一天美容院的推销员向她推销一种优惠套卡，据他介绍说只要在这家美容院做美容，无论是减肥还是脸部美容都可以享受全线9折的优惠，何小姐考虑到自己的针灸减肥疗程还有很多，办了优惠套卡能便宜很多，当时就办了这种卡，而且先充值1000元。到下次何小姐去美容院消费时，服务员却说这种优惠套卡只能在一次性消费500元以上才能使用。

何小姐用当时推销员的优惠说法和服务员理论的时候，美容院却指着优惠卡的最后一项条款告诉何小姐，最终解释权归他的美容院所有，何小姐只能怪自己当时没有认真看清楚条款就办卡。

看看上面这位小姐，是不是心中非常的气愤呢？现在气愤还有什么用呢?所以在办会员卡上一定要小心，否则就会上了商家的当，到你质问商家的时候，人家会摆出一套早已准备好的话来应付你，到时候你就理屈词穷了。

解释权归人家所有，就算你有天大的冤枉，“生杀大权“在人家手中，你还不乖乖地交钱投降……，这就是会员卡最终解释权的作用，你再有自己的说法，人家有自己的解释方法。

除此之外，会员卡还有很多的“劣迹”，为了在消费过程中让自己少受点类似的“骗”，你需要了解一下。

◎把钱“套”住，加速消费

先充卡后消费是商家利用会员卡迅速“套钱”的方法，商家通过这种优惠政策圈定一批又一批固定的消费者，还没得到优惠消费者就给商家已经聚集了一笔资金，所以商家很喜欢推出会员卡服务。

办理会员服务之后，商家会想尽办法“变”出更多的优惠政策，加速你的消费。对消费者来说，想到的是卡面上的优惠却不知道这是商家的一个策略。刷卡消费的情况下，可能会导致消费者不合理消费甚至过度消费，不理性的消费对消费者来说就不一定是优惠了。对于这样的会员卡，一定要谨慎行事。

◎“最终解释权”归人家所有

“最终解释权归XX所有”这句话有会员卡的消费者并不陌生，它通常是会员卡的最后一项条款，很多消费者都会忽略它的重要性。

市面上很多优惠卡办理的时候推销员都把优惠说得“夸张”，如果消费者不理智一时冲动就办卡的话，很容易上商家的当，最后也得不到应有的优惠。这个时侯，你一定要记住，解释权在人家的手里

◎剩钱不退，消费成浪费

各种优惠卡里面的剩余金额一般都实行“不退还”的政策，即会员卡卡还没到期，卡里金额还有剩余但因各种原因无法继续使用的情况，消费者想“套现”却不能够。这样你就需要充钱以便自己使用，这种?况一直会延续到你对此服务感到厌烦为止。

只要稍微留意一点，就会在网络上发现，很多转让各种优惠卡的帖子。消费者因为工作变动或者其他种种原因无法继续消费而又无法兑换现金的情况下，只能转让给别人。但是游戏人也从其他方面了解到，有很多消费者的优惠卡来不及转让或快到期限而无法消费完卡里的钱，优惠消费却成了变相的浪费，这就是会员卡，会把你的现金变的不能随便花。

◎商家设下的“陷阱”

一些美容院、擦鞋店、洗车店等以优惠价格吸引消费者购买会员卡后，或以“换老板”为由，拒绝继续为消费者提供优惠服务，或人间蒸发人去楼空，使消费者的会员卡变为一张废纸。

这种情况在现实生活中，屡有发生，想象人家有也是有道理的，换个老板只是嘴一张的事情，人家何必不这样做呢?苦的是那些奔着便

宜去却得到了失望的消费者。

◎优惠不连锁

连锁的各家分店办理优惠卡的种类和手续基本上是相同的。有的连锁店在办理优惠卡的时候会特别提醒消费者，这张优惠卡是全国通用的，如果没有特别说明的话，消费者就要小心了，因为不是连锁店的每间分店优惠都一样的。

对此一定要睁大自己的双眼，人家的连锁店，优惠不连锁。所以对待这样的会员卡，一定要了解清楚然后再行动。

了解了这些，你就能一眼看出商家的办卡心理，避免在上一些不法商家的当，让自己包里的钱的不喊“冤枉”。

想要爱得深，就要理财勤

在这个不纯真的年代，我们要爱情，也要面包。假如面包变质“发霉”产生“毒素”，不仅有害健康，爱情早晚也要跟着“发霉”。

两个人相爱的时候，通常会忘记理财，一方为了讨好对方，常常会互送一些中看不中用的小礼物，这样显得比较浪漫，如果你说到钱，很多人就会带着鄙夷的目光对你说：“你俗不俗，感情这么纯洁的东西，怎么能够考虑钱呢？”

谈到金钱不可以，而理财，在那些人看出来太玷污纯洁感情了吧？然而，爱情不是生活在真空中，没有了理财土壤的培育，再美的爱情也容易枯萎。为了爱情更长久，恋爱中的情侣们还是关注一下理财吧。

“我最近刚刚谈了个如花似玉的女朋友，你忍心让她挤公交车么？忍心让她去一家小店吃拉面么？忍心让她看着心动的衣服不给买么？不忍心，那就得委屈自己的钱包了。可我只是个普通的工薪族，一个月最多也就3000多元的收入，谈恋爱之前自己还够花，现在越来越觉得‘心虚’了。”

“自己的钱都不够花，更别提理财了，上个月就超支了1500多元。还好，有信用卡救急，可不知道这样花下去什么时候是个尽头，两个人能否撑到结婚还是个问题。”

一边享受着香甜如蜜的爱情，一边却为自己的钱包日益干瘪而暗暗着急，王先生为了自己自己的面子和虚荣心，活得真是太辛苦了。即使能够用钱能够换来爱情的甜蜜，一旦没有了金钱的支撑，这种爱情能够维持多久还很难说。

建议像王先生一样的人还是现实一点得好，量入为出，告诉女友自己真实的经济实力。否则，一旦某一天女友转身离去，你将会人财两空。

“认识男友之时，两个人都是清贫的大学生，完全是因为相爱而走到一起的，那时的爱情不掺杂一点任何的杂质。两人在一起没多久，就把挣来的钱放在一起花。男友是个很节俭的人，除了喜欢买一些书之外，很少给自己买其他东西，但也很少给我买东西。我们很少出去玩，更多的时候是在一起看书，上自习，然后去食堂吃很便宜的饭，本应该是很浪漫的爱情，因为过度节俭反而多了几分辛酸。”。

“毕业之后，我们都找到了非常不错的工作，也有了自己的收入，可男友依然节俭不减当年，我非常希望他能用第一个月挣到的工资为我买点什么，但是他没有。他说，自己还面临着买房的压力，没那么多闲钱。再后来，我们分手了，很大的原因就是我觉得他不舍得为我花钱，其实我的要求并不高，但是他却没能满足我，也就说明他不够爱我。”一位女士在谈到自己的感情时候说道。

有一句被女孩们奉为择偶标准的话是这样说的：“自己不一定非要找个有钱的男人，但一定要找个舍得为你花钱的男人。”即使自己的钱不是很多，也需要适当地用来滋润一下爱情，否则就是过于“抠门”，这种行事方法会把爱情无情的扼杀。也许就是因为舍不得花几十元给爱人买一束玫瑰花就把爱情给弄丢了，这样做值吗?

对此，相信很多人都有同样的感受，理财方法放到这里，这样的钱也是应该花的。节省是为了自己更好的生活，如果节省让自己“妻离子散”的话，还是不要节省的为好。

“我本来是一个对理财挺有计划的人，可自从谈恋爱之后，这种计划性似乎在慢慢消退。女友是一个在消费上没有什么计划的女孩，总是喜欢我能带给她让他惊喜的礼物。前段时间，为了纪念我们相识4周年纪念日，我给她买了一款新型手机，由于当时买得比较仓促，后来发现自己买贵了。但是，‘千金难买美人一笑’，只要她喜欢，贵一点也没有太大的关系。我认为，过度精打细算会降低爱情的质量，有时候花钱太多也会舍不得，但转念一想，为了维护我们之间的感情还是值得的。我基本上没有和女友谈过如何理财的问题，可马上我们又将

面临买房子和结婚的问题，有些迷茫，因为现在我们两个人收入都不高，再加上花钱比较随便，基本没有什么节余。”一位感到迷茫的男士谈到感情这样来说。

保证爱情的质量固然非常的重要，但也应该学会规划两个人的未来，特别是打算结婚的情侣。建议类似的人跟女友仔细谈一下理财的问题，毕竟两个人以后的日子还很长，只要转换一下自己的思路，两个人照样可以从理财中享受到爱情的甜蜜。

看到上面的这些例子，很多人都会对才情和理财的关系更加的糊涂，到底应该怎样来看待爱情和理财之间的关系，想要调整好爱情和理财的关系，主要应该避免下面几点：

◎爱情生活里没有金钱

有些心理学家说，金钱就像一个聚满猜想的地方，如果双方不交流，对方会由此产生最深的误解。生活在物质世界的情侣，怎能脱离与金?之间的干系。当热恋期度过之后，开始柴米油盐的平凡日子，不健全的财务关系就是埋在你俩之间的定时炸弹。

回避并不是一个长久之计，相爱的人共同规划生活也是相当甜蜜的事情。一起讨论计算每月的生活费用，明确各项开支两人如何支付，然后建立共同的账户，用这个账户里的钱支付日常开销。这样的生活会让双方产生互相需要的感觉。

◎在经济上好像陌路人

想借AA制体现自己平等的爱情？要求收入少的与收入多的出同样数量的钱，这也叫公平？绝对AA，是一种“伪公平”的陷阱。收入少的一方经济压力倍增。对方存折数字稳步变大，而自己的几乎零积蓄，长此以往，怎能享受美好的爱情。

能者多付，量力而行，这才是两个人最公平的原则。按照收入比例来确定各自所需承担的日常开销，这样每个人都能存一些钱，送礼物给对方之时也不至于心存芥蒂。

◎过于关心对方

管理两个人的财政是没错，但假如顺带连对方的钱包也管，那就有点越过界了。因为对金钱的管理会成为一种权利。心理学家告诉我们，如果在爱情关系中一方拥有绝对控制权利，长久下去会造成两人关系的不平衡。

最精明的管家，也要懂得尊重对方的自由，对对方的消费模式不要妄加评议。另外，偶尔尝试一下角色交换如何？不当家不知油盐贵，让他也尝尝操心的滋味，顺便为你培养一个得力的助手。

◎所有的问题一个人扛

或许爱情是一种取之不尽的资源，但又有几个人能源源不断地给予金钱？谁也不是印钞机器。如果一方长期独自承担两个人的经济压力，心理日益沉重，怨恨怎能不滋生？爱情之路这时候也会走到尽头

金钱的烦恼应该由两人来分担。即使一方比较富有，也需要另一方的参与。爱情或者生活的建设，都需要两个人的力量。否则，只有失衡，直到两个人两个人之间产生隔阂。

◎爱的不分彼此

相爱的两个人理应互相的帮助，但也要视情形而定。事实证明，债务关系最有损两个人的爱情，易引发猜忌、不信任、不平等和依附关系，真是爱情的腐蚀剂。

亲兄弟也要明算账，好伴侣也不例外。借钱不是问题，问题在于要在一开始就讲清楚，保持信息透明度。心理学家说，不要开口向情人借钱，除非确定能够偿还再开口。

◎不让爱情之火烧晕了理财的头脑

不要以为相爱和长期相处可以改变或适应对方的财务观，金钱观或花钱方式往往来自个人早期经验，根深蒂固。钱对每个人的意义也不同，也许代表地位、权力，或是获得安全感的途径，抑或影响自我评价，也可能纯粹就是享乐工具。

切莫耻于谈钱，别被恋爱的狂热冲昏头脑，至少也要在稍稍冷静下来的时候，考虑怎样互相了解对方的金钱观、价值观和行为方式，

进而确定你们是不是一路人。

爱情中的理财课，你是否感到很难呢？其实这种理财方法除了理性，还要加入感性的因素，在感性和理性之间你能够很好的把握，那么你就获得双丰收。

懂得一些砍价的学问

商家把商品的价钱要的高的原因是害怕你是个会砍价的人，如果你不会，商家会笑得更开心。

面对商家漫天要价，你是否无计可施了呢？很多人是愤愤不平的离开这家，到下家。结果还是一样的情况。其实商家是想把东西卖给你的，只是要的价钱不诚心的罢了，面对这样的情况，只有学会”砍价”，才能让自己少花一些冤枉钱。

“砍价”也是一门学问，虽然没有专科教材，也没有专属部门认证，但它却是现实存在并非常实用的一门技术。之所以把它称为技术，是因为“砍价”不是谁都会的。

虽然是我们每一天都要遇到的事件，但是，又有多少人能做得很好呢？当然了诸如你今天买了3斤白菜、4斤土豆，经你一番讨价还价少花了2毛钱，这就不能算了。

人们不是常说买的没有卖的精嘛，具体你是赔了还是赚了很难说清楚。好歹块八毛的谁也不太在乎，决不会让您寝食不安的。但是如果您要买大件商品，数千元甚至上万元的高档商品，那可真的要好好算算了。

妻子的手机坏了。在修理无效的情况下，准备去手机专卖店买一款时下正流行的品牌手机。

出门之前，号称“砍价高手”的妻子在网上了解她要买的手机的产地、型号、款式、功能、价位以及售后服务的优势和特点后，拉着我，最后带上930元钱出了家门。

手机专卖店的服务员热情招呼我们进了营业厅。柜台里的手机款式琳琅满目，令我们目不暇接。终于，妻子在众多的款式中发现了她要买的那一款手机。

我们走到柜台前，低下头看看手机的价格标签，只见明码标价：1380元。服务员走过来，熟练地向我们介绍这款手机的特点和价位优

势。等服务员介绍完之后，妻子发话了：“说实在的，我很喜欢这款手机，只是在价格方面能否便宜点？”

“这是最优惠的价格，1280元卖给您吧。您要知道，我们是专卖店，卖的都是正宗的行货。在质量和售后服务等方面可以向您保证，绝对是一流的。”服务员对我们这样说。

“我知道。我喜欢这款手机，所以我进行了深入的了解，其实这款手机实际价格在870元上下。早几天，我的同事才在广州花878元买了一部，我就是在她的介绍下才想买的。”

很明显，妻子对这个服务员撒了谎。接着，妻子把手机还给服务员，说道：“这样好吗？我知道，在我们城市，878元是买不到的。我现在来还个价：888元，你能卖吗？”“不卖，你给的这个价太离谱了，你去找另外的商家买吧。”服务员一个劲地摇头。

妻子二话没说，拉着我的手，大踏步地朝门外走去。刚走了几步之后，突然，我听见身后又传来了那服务员的声音：“两位请留步，我们还可以再商量一下价钱吗？”我们连忙转过身，看见那服务员招手叫我们：“看在你们那么诚心想要这手机的分上，就给你们VIP价格吧，998元，也取个好兆头‘久久发’！怎么样？”

妻子这时候也不说话，立即伸手在我的裤兜里掏出钱包，然后取出那剩下的920元钱，对服务员说道：“你不必多说了，其实我就装了930元钱来，来回打车要20元，所以只有910元买这手机了。说实在话，我上了这款手机厂家的网站，对这款手机的性能和价位都了解得一清二楚，实际零售价格是在880元上下。这样，我给你908元，做生意要薄利多销，卖得多也就赚得多。”。

服务员失望的回答道：“好吧，既然遇上了您这个内行人，那我就少赚点了，拿去。”说完，包装、开发票、验钞等一系列手续过后，妻子拿着手机拉着我离开了专卖店。

说真的，我不得不佩服妻子的砍价高招。就在早几天，妻子的同事也买了一部和她一模一样的手机，由于她的同事不擅长砍价，花了

1158元。

上面这位妻子是怎样把价钱“砍”到这种地步的呢？无非是了解商家的心理。军人打仗要知己知彼，购物买东西一样，要把握商家出售商品的心理。

首先，商家会判断顾客对所购物品的迫切程度。一进门，销售员先要观察消费者的神情动作。你越迫切，越喜欢，他越要说出一个很高的价格，而且不会轻易下跌。销售员会不断问你给谁买，是不是送礼用等等，这实际上都是在观察你。

其次，判断你的经济条件，以及谁掏腰包。他会从穿着举止上判断消费者的经济实力，花公款，男朋友花钱还是自己掏腰包，根据情况出价。一般说来，装束时髦的年轻人，打扮讲究的旅游者，或为公家买东西的采购员，他们容易出高价。小保姆买菜贵，这是卖家知道保姆买菜花的不是自己的钱。所以，老板责怪保姆不会买或不尽心，实际上也不全是她们的责任。

最后需要提到的是，商家的心理相比之下比较简单，你给的价钱过低的情况下大不了他不卖了，而消费者就不一样了，想要用合适的加钱买到合适的商品，自己就要好好下一番工夫了。

◎了解市场

如果有条件，每次到一个市场先走马观花地绕一圈，看是否有自己喜欢的东西，并不要直奔自己中意的商品去，而是多打听相似商品的价格。从总体上掌握商品目标，避免先砍了半天价，后来发现有更好的或更便宜的商品。

一般情况下，摊位最好的往往是价格最高的，因为他的租金会非常高，摊位靠里或偏僻一些的，租金成本偏低，，往往靠价格优势才能吸引客户。

◎欲擒故纵

即使发现喜欢的商品，也不要把自己的真实想法一下子都告诉对方。比如，尽管自己有些钱，但不要去显富。穿着尽量一般化，尽管

自己很喜欢一样东西，但表现得满不在乎。这里，最为忌讳的是让商家发觉你现在非买不可。

◎时刻掌握主动权

选好了商品，你还要提防老板的“无影脚”。人们在购物砍价时，销售员总会问：“你说多少钱你能接受?”实际上，他是在千方百计地想让你先说出底线价位。此时，你说高了怕上当，说低了又怕被他笑话自己“穷光蛋”，为此常常犹豫不决。但只要是先说出了一个价位，你必然会处在被动位置，他会在你说的价格上加利润了。

此时，你最好告他，“我现在就想买，但你的价格目前我不能接受。你告诉我可以出售的最低价格是多少，能行我就买，不行我就走。”这样，才能把砍价的主动权留给自己。一般销售员会说出一个价格，这时，根据你心里的价位底线和当时的判断，再压低一定比例。一升一降，可能就是一个比较理想的价位。

◎查看质量

在大致谈定价格以后，不要先掏钱。通过检查所购商品的质量，你肯定还能找到一些瑕疵。发现以后，马上对他说明这个物品有缺陷，应该降价，否则不买。此时，老板已经跟你耗费了不少时间，眼看你钱包里的钱马上要飞进他那里，他自然不会放过这个机会，降价也就很自然了。

了解了这样，是不是对“砍价”摸着一些门道了，千万别小看你“砍”下来的那些钱，那可是一笔不小的财富。

消费也要“识时务”

识时务者为俊杰，消费也是一样，消费的时候多注意下大的市场“气候”，才是理性消费之道。

消费，很多人都知道，但是很少人能够注意消费品的大市场，这样消费方式是一种缺乏理财的观念的消费方式，为了能够在日常消费过程中，节省一笔开支，消费之前一定要看一下大的市场行情。

谈到消费品市场行情，首先谈到生活必需品，这些商品没有什么可说的，粮食价钱油品这些，价钱差距不大，都是国产的，无外乎有的是进口巴西大豆或者泰国香米什么的，毕竟少，大部分还是买同省或者大品牌的，去周围的超市，价钱差距不大。

谈到大中型的电器，这个也算是家庭必需品了，空调 电视 洗衣机 冰箱都是少不了的。毕竟相对价钱比较高。所以对于这些，一分价钱一分货的道理永远适用，但是好东西不便宜和性价比又相互抵制。所以，选择合适自己的产品永远是必要的。

要想精明消费，首先要对大环境有所了解，对消费品行情的不了解，让许多人消费时呈现出一种盲目状态，这种盲目表现在几个方面，一是不会货比三家，对货的品质到底如何心中无底。二是不关注令人眼花缭乱的让利信息，认为多花不了几个钱。三是购物时随着感觉走，促销员说好就买。

出现这样的现象主要在于商家与消费者之间没有搭起一个很好的沟通平台，一方面商家各种打折让利信息并没有完整地传达到终端消费者耳朵里，影响了卖场的销售；另一方面消费者对同一时间各大卖场的让利信息掌握不够充分，以至于多花了冤枉钱。这样交易的结果是双方都不能满意。这是一个不可忽视的消费盲点。

虽然许多商场，许多品牌会有各自的网站，但消费者的消费愿望在同一个时刻往往是多种多样的。例如在休闲的时候，某消费者想逛街购物，她可能会关心口红的打折信息，需要知道时装的让利幅度，

甚至小到一条手链，许多消费者不会为了专门买某一样商品而特意逛街。

更多的时候，消费者可能更关心这样的情况：同样是口红，王府井与购物中心都在搞优惠促销，到底哪一个短期内更便宜？这是理性消费的一点，货比三家。

第二点是，如果我在这家商场买了东西，或者是这一次我购买了此品牌的货色，在下一次消费时能否享受更多的优惠呢？也就是长期内如何让自己少往外掏钱。

第三点是，同样是促销优惠，某卖场只持续三天，而某卖场会持续一周，也就是消费时间的问题。

消费者希望在合适的时间到合适的地方以合适的价格买到合适的商品，商家希望在合适的时间以合理的价格吸引到更多的消费者。这需要有一个为双方搭建的一个平台。

消费者的需要就是努力的方向。让消费者自己学会对比分析，学会理性消费。同时，我们要致力于与各大卖场保持良好合作与沟通，为消费者提供全面快捷的优惠信息。让消费者足不出户能知晓天下信息。而商家们通过一个平台提供信息，也能达到自己的销售目标。

对与日常生活中的消费，应该怎样来看待呢？下面是三种比较大的消费品。

◎商品房

房屋质量投诉居首位，主要反映房屋渗水及墙体开裂等问题；其次是广告承诺不兑现；第三是物业管理扯皮多；第四是重复计算面积，而这一点是消费者最难防范的。

消费者必须注意以下四点：买房前要对开发商有充分的了解，最好选择信誉好的公司，注意查验开发商的许可证明，如《建筑用地证》、《建设工程规划许可证》、《商品房销售许可证》等，以保证买到可靠的房子，今后在办理产权证、土地证时不出麻烦；不能盲目相信广告，商品房的相关配套设施和环境质量一定要写入合同；在入

住前一定要注意索要竣工验收报告，并取得质量保证书；缴纳物业管理费前，要问清物业公司的维修范围。

◎手机

在国家手机“三包”规定出台之前，手机的售后服务是个大难题，经销商往往是只修不换，更不退，甚至有的连维修都不及时。

购买手机要选择正规经销商，要查看清楚主机、配件的外观，以免买到返修的旧货。注意索要发票，同时记清楚手机串号，串号是售后服务的重要凭据。谨慎购买捆绑销售的手机，它虽然价格较为便宜，但通话权利可能会受到一定限制。另外，千万不要图便宜购买水货机，质量得不到保障。

◎家电

在商家大打价格战期间，各级消协受理的家电投诉量都大增，其中主要是彩电和空调。最严重的问题是宣传不实，虚假降价。此外，低价机还引发了不少质量投诉。在价格战期间，安装不及时、售后服务不到位的投诉也很多。消费提示：不要迷信“天上掉馅饼”，降价销售的往往是库存积压，或是不适销对路的家电，而家电是耐用消费品，不能图一时便宜而影响了长期的使用。买空调要选择合适的季节，不要总赶在7月，那时安装服务难以得到保证。

只有在日常的消费生活中识时务，才能让自己更加轻松的驾驭“消费”，从而让自己的消费更加省钱，更加愉快。

比现金消费省钱的方式

自己在消费的时候，还在使用现金吗？这种问题已经不是面子的问题了，而是一种理财的手段。

经济危机到来，赚钱的路子越来越少，所以要把心思更多地用在如何分配现有钱财、合理消费上。

在这方面，卡消费或者说无纸化消费不仅安全、便捷，更可以节省成本，很多时候，竟是意想不到的折扣和优惠。

去年深秋，我和一位同事奉命到天津出差，办事、住店、吃饭、买礼品，一件件圆满到位，临到返回了，一摸口袋，两个人的现金加起来竟然不够买回沪的飞机票（单人全价1030元）！这下我们傻眼了。

忽然间，我想起上海至天津有廉价航空航线，我赶紧打开手提电脑查询，没错！是春秋航空，票价只要99元，这样，我们手中的钞票绰绰有余了。满怀兴奋，我们就要点击购买，没承想，网页提示要我们先要成为注册用户方可购票。没关系，这简单。输入手机号码，输入一组验证码，网站会给要注册手机发送一个初始密码，获得密码后登陆，再据实填写一份个人资料后，就算成为春秋注册用户了。

我们两个像做贼似的，围着一台笔记本紧张地操作。接下来，该选择航班了，当然是那诱人的99元特价票了！点击、选中、购买，这一步步真带劲，就像深陷沼泽的我们正一步步走向陆地。轮到付费了，网页突然跳出"请选择付费方式"菜单，我们两个把鼻子在屏幕上蹭了一圈也没发现有"现金支付"一栏。让我们选择的全是选择信用卡、支付宝什么的，还要开通网上支付功能！我俩顿时"晕"了过去，人家不收现金，这可怎么办？

还是同事年轻机灵，他说："我老婆有张信用卡，好像听她说过能网上支付。"赶紧打电话，他太太真不错，信用卡号都背得出，我们又向前进展了一大步。可是，还没完。网页几乎每进一步，都要求输入

动态密码，而动态密码会发到持卡人手机上，这样我就不停地与同事的太太交换手机短信，虽然累点，但还算顺利！费了快两个小时，这两张特价机票终于买到。

当一块石头落地后，我和同事相对而笑，仔细回味，无纸化操作真是不可思议

现在，无纸币化生活已经渗透到我们生活的每个角落：出门乘车用交通卡；餐饮、购物拉消费卡或银行卡，连看病买药等也可拉卡；工资则直接打进银行账户，再也不像以前每月发薪的日子到财务科点钞签字。

在金融危机影响下，最流行的话题是如何聪明地消费和理财，用更少的花费实现同样的生活水准。其实，除了在现金消费方面精打细算外，好好利用信用卡也能省钱。

◎优惠活动多

不少人觉得办信用卡没必要，用工资卡就能实现刷卡消费。其实仔细比较就知道，同样是支付，刷工资卡购物仅是得到所购商品，但刷信用卡还能额外获得积分和优惠，善于利用一年能省好几千元。我用的真情卡，自选商户3倍积分特色就很有吸引力，对于我这种在化妆品和服装方面开支很大的“败家女”而言，选择百货类3倍积分，花出去的钱能迅速积累为卡里的积分，一年下来有10多万积分，可兑换几百元礼品。另外，开卡时送的自选保险，也有好几万元的女性健康险额度，很实惠。

◎让爱车也省钱

我最大的爱好就是开车和朋友们出去兜风，但开车、养车的花费逐年上涨。买车时，我办了一张车主卡，刚开始只是看中可返还1%加油费或加油5倍积分优惠，还送意外险，可是不久后一次自驾游，我们几个车友遇到小车祸，虽没人受伤，但我和另外一个车友的车子同时抛锚。正发愁时，我想起车主卡带有100公里免费道路救援服务，于是打电话给信用卡客服热线，很快就有救援人员赶到，帮我们把车子拖

带到附近一家修理单位。因为我是主卡客户，能享受免费拖车服务，可是那个车友光拖车费就花了近千元，结果他回家后第一件事就是申请车主卡。

◎省钱省道天上

现在银行推出的航空联名卡不下十几种，要省钱就要选一张兑换条件最丰厚的卡。经多方比较，我选了某银行的南航明珠卡，消费1块钱等于1积分，14个积分等于1个航空里程，比其他航空联名卡优惠。里程积累到一定程度，就可兑换免费机票。我的经验是：选择在春节期间兑换最划算，因为春运期间机票紧张，几乎没折扣。此时用里程兑换机票，比淡季要省更多的钱。

让自己消费实现“无纸化”不但是一种流行的趋势，同时也是一种省钱的方式，既方便又省钱何不拿来体验。

留心才能留住钱

只有时刻想到省钱，自己的财富才能积攒起来，要做到这一点，就在让自己的生活中更加“留心”

大家都知道，每逢大的节日，或是周末，大型超市都会开展一些促销活动，要么打折，要么附加赠品。一般来说，大多数的促销还是会比平时便宜一些，所以，在商家开展诸如“买一送一”、“特价酬宾”活动时，购买相应的商品，还是比较省钱的。而有些货架上，在一堆商品里，有的会绑上小赠品，而更多的却没有，这时候，拿那些有赠品的，当然会更划算了。

在这种时候，平时留心一些常购买的商品的价格，就显得很重要了。因为，并不是每一个促销活动，都真的是为了给你“省钱”的，有时候，有些促销活动只是个幌子，实际价格与原来没什么区别，或是区别极微。所以，买那些真正打折或降价的东西，才会真的省钱。

购买这种促销活动的商品时，一定要注意一个原则：只买有用的东西。因为便宜，所以买，这种思想是万万要不得的，如果那种商品你根本就用不上，或是很少用得上，那么再便宜也不要买，买了不用的东西，花钱再少也是浪费。

走出购买的习惯性误区，喜欢逛超市的人往往有自己的购买习惯，这就要注意两点。一个是不要为附加的赠品买东西。因为有促销活动，因为有十分可爱的赠品，所以不自觉地就买了一种实际上没想买也不需要买的商品，这是女性常犯的错误，一定要记住，你要买的是某个商品，不是它附带的那个小赠品。

另一个误区就是：大包装比小包装便宜。通常情况下，同一商品，大包装确是比小包装便宜，因为节省了包装材料，节约了成本。所以，为了省钱，人们往往会选择大包装的商品。但也有例外的时候，尤其是在商家有促销活动的时候，常常一些一半体积或重量的小

包装商品，价格会低于大包装的50%。也就是说，小包装更便宜。如果你留心的话，就会发现这种情况在超市是时有发生的。

想要在日常生活中省钱，不妨自己多留点心，仔细想想，或许下面几种方式会对你有所启发。

◎打时间差

打时间差是省钱的基本招数。最常见的如“错季消费”，秋天买夏天的衣服，夏天买冬天的皮靴，既躲开了消费高峰的拥挤，还能享受到最低的折扣，这种方法特别适合于购买名牌产品。最典型的是出游，“黄金周”出游由于人员拥挤，耗时耗力还要支付比平常贵好多的门票，常常让人苦不堪言，而改变的方式也很简单，利用带薪休假，将假期推迟一到两个星期，看到的风景自然就不一样了。而买折扣机票选择乘客较少的早晚时段也相对优惠，至于到高档餐厅喝下午茶，也是节省的妙招。在时间上做文章的还有选择基金后端收费模式。基金公司推出优惠的目的是防止基金被过早赎回，而从投资的角度，投资者也没必要急着在一年内就把基金赎回来，选择一只基金是对它的运作有信心，只要估计自己的信心可以保持一年，投资者就可以选择基金后端收费模式享受优惠费率了。

◎消费要灵活

新节俭主义的前提是不降低生活质量。在这个前提下，适当牺牲一点舒适度，能够节省几张钞票，当然也是可行的。比如说KTV在晚上黄金时段的消费是全价，而只要肯牺牲一下午睡的时间，呼朋唤友在午间欢唱，价格可以低三成。拼装电脑和品牌电脑的差价则完全是牺牲舒适度换来的。

◎省钱也要勤奋

要节俭，当然也需要付出一定的时间和精力。收集商家的促销广告就是劳神劳力的事情，超市的优惠卡、报纸上的折扣广告和折扣券，还千万记得到网上下载打印肯德基、麦当劳的优惠券，所有这一切，不是有心人很难做到。基金转换的省钱窍门也是需要耗费时间、

精力的，投资者需要在正常手续之外多一道周折，因为财富还是青睐勤劳的人。

◎科技省钱法

其代表人物是网络一族。在团购过程中，网络就起到了非常大的作用，它把有共同需求的网友集中起来去讨价还价，如果仅靠朋友之间的口头传播，显然没有这么大的号召力。而在金融交易中，电话银行划转汇款费用八折，网上银行划转费用六折，科技含量越高越合算。网上投保的方式也简单易行，一些条款简单的险种，如意外险、旅行险、家庭财产险等都适合网上投保，省去了跑保险公司的“腿脚费”，还可以打折买保险。在基金销售中，网上购买与传统的银行、证券公司代销渠道相比也有费率优惠，而且赎回的时候到账时间更短。科技缩短了金融机构与客户之间的距离，也节省了营销成本，而节省下的这部分，就变相返还给了投资者。

就是这些小小的细节，如果你留心了，就会省下一些钱，反之，你如果大意了，自己又和这笔钱无缘。为了省钱，还试留心一点比较好。

.网上购物快乐省钱

想要让自己省钱，除了要学会理财之外，还要让自己的心在细一点，这样，才会达到省钱的目的。

在网络普及的现在，网上购物并不稀奇。对那些初入这个购物浪潮的新手，如果不想通过“交学费”增加自我保护经验的话，前辈的话不得不听。

10月初，刘娟在网上订购的一个皮包到货。因为是先签收后看货，等她发现皮包比网上所说尺码缩水近一半后，快递公司的人已经把她签字的确认单上交公司了。

网上购货，一般有快递和平邮等寄货方式，快递寄货的，要当着快递公司的人的面打开包装，如果不是你要的东西，坚决不签收。如果是邮政送货，保留好有关重量之类的单据。并且对这样故意制造意外的商家，要投诉到底。

因为网上购物与现实购物两者存在很多的不同，从很多方面来讲，买家都处于不对等的地位。

首先要核实商家的信用，如果以前的购物者给这个商家留下了很多恶评的，要躲地远远点吧。

其次是不要盲目相信超低价的产品，虽然网上购物就是为了省钱，单超低价的产品是最容易身藏猫腻的。

500元一个新的数码相机，卖家信誓旦旦地说货是从朋友的退货产品中淘来的。单等你交了定金后，他就会让你再交一些费用，给你一些必需的配件。再往后，还是变着法子让你付款，最终商家消失，你的钱也随之消失。

对那些没有数字证书又不愿使用支付宝的商家，还是离远点较好。

有更狠的，买家发给你个图片或者网址，告诉你“详细资料，请看”你打开后，立刻中着，账户密码被盗，损失惨重。新疆数字认证中

心负责人谭娟说，这时候，数字证书的作用就显现出来了。如果对方有数字证书证明其有合法的身份证，这种做法的可能性很小，因为其交易记录可直接作为法律依据。

进网站最好不要从其他网站的链接进入，而要直接从地址栏输入网址，一般链接的网址更容易造假。另外也不要随便接收别人发来的图片，否则防毒功能不强的机子很容易中毒。

上网购物的消费者还要管好自己的个人资料，信用卡号码和身份证号码不要轻易泄露。不要把信用卡、身份证和数字证书交他人使用。因为在网上，数字证书就是第二个身份证。

与卖家沟通的电子邮件要保留到交易结束，在交易过程中如果遇到欺诈行为，电子邮件可以作为呈堂证供提交给所在网站，这是很有说服力的证据。

为了能够快乐的进行网上购物，一定要避开下面五个陷阱。

◎陷阱一价格低得不可思议

因为不需要实体的店面，网上卖家负担较小，网上商品的价格比实体店便宜一些是合理的。可网上有些商品信息，其价格低得让人不可思议，有的是正常价格的一半甚至更低，这就需要警惕了——它很可能是骗子布好的圈套，以此刺激贪便宜者的购买欲望。

◎实物与网上信息天壤之别

这种骗局叫做“样版不符”，也就是网上的信息、图片和送到消费者手里的货物差距很大，网上说得天花乱坠，送到消费者手中的却是杂牌子、质量差的货物，甚至有严重的瑕疵。这种骗局也比较常见，假冒名牌就是其中很有代表性的一类。

◎要拿货先付订金

骗子先让消费者掏小额押金，然后循序渐进，逐渐把消费者“套牢”。“网购时，如果没见到货物，千万不要先付订金、押金、预付款等等，这肯定是骗局。

◎在线交易故意约定不明

网络交易是虚拟交易，无纸化交易，如果买卖双方就所购物品的规格、名称、单价、交货时间等没有明确的约定，很容易产生纠纷。有些不法网商故意钻这个空子，利用不明的约定谋取不正当利益。

◎谎称“漏税”、“走私”、“盗窃”

很多骗子为了给自己的超低价商品编造一个合理的理由，就谎称商品是‘漏税’、‘走私’或‘盗窃’得来的。这样做除了取信于消费者，还能编造各种理由不与消费者当面交易。其实这些陷阱，骗子都是各种手段综合利用，打“组合拳”，一笔交易中往往包含好几种手段。只需要消费者在交易过程中擦亮眼睛，找规模较大、信誉较好的网络交易平台购物，一般不会有上当受骗的问题。

网上购物能够让你更加的快捷，方便，但是一定要走出这些误区，否则的话，本来想要省钱最后却花了大钱。

一张A4纸的学问

在办公室这个“藏龙卧虎”的地方，你的每一个小行动，都会被别人都会看在眼里，何不做一个懂得理财的人，获得别人的肯定。

作为办公室一族，估计很少有在公司财产上节省的，看似自己好像占了多大的“便宜”，其实这种浪费的理念会渗透到你的生活之中。所以，对待公司的共有财产，自己头脑中也要充满理财的概念。

谈到办公室理财，很多人不知道从什么地方开始。其实这主要你心中缺少理财的概念而已，从最简单地来说，办公室一族的有没有注意“Ctrl + P”这个简单的动作，就是这个小动作，在办公室里却是”吃钱”的大环节。所以在市场上各种打印省钱“秘籍”就不断地涌现，甚至一些地方出现一些“歪招儿”，其实，打印机远远比我们印象之中要“聪明、智能、能干”得多。对于一些社会上流传的省钱“歪招”儿，千万不要盲从。挖掘打印机的正确节省方法，才是办公室理财的正道。同时也是为了巩固自己理财的概念。

公司新来了一位同事，老员工都表示热烈的欢迎，在很多方面都对他进行指导，这位新同事感到非常的高兴。但是想不到有一天，部门主管给别的部门让他介绍打印机有关的省钱经验，这让老员工吃了一惊，没有哪一位新同事受到过这种待遇。原来这位负责打印工作的新同事来了以后，原来最“耗钱”的打印机变得非常的“温顺”，不再浪费了，在各个方面的消耗都减了下来。部门主管就因为这一件小的事情就对这位新同事刮目相看，又有那个领导不喜欢这个下属呢?

这位新员工能够获得别人的肯定，并不是只是为公司省下了一点钱，公司领导看重的，应该是这位新员工的理念。只有有了好的理念，才能让自己做的更优秀，所以理财对于人的一生是非常重要的，理财也是如此。有些人总是抱怨找不到理财的好方法，其实是心中缺少理财的理念而已。

同时，从上面看出，在办公室一件小小的事情之中，就能让别人看出的精明，同时又是在为自己的人生打好基础，何乐而不为呢？为了让自己做到这一点，不妨先从最不起眼的打印工作开始培养理财的理念，具体应该注意以下几个方面。

◎让打印机休息一会

很多时候，我们只关注打印机的耗材，却忽略了它的耗能。其实每个打印机几乎都有一个节能状态，你可不要小看了“节能”这个状态。让我们来简单算一笔账，打印机每天工作时间约在3至5小时左右，大约20个小时左右处于空闲阶段，如果能够让打印机全部处于待机的状态，能耗为1220W。如果让打印机全部处于节能状态，能耗大约为320W左右。

可以看出，仅仅是一天的时候，就能节省900度电。对此，你是不是有点触目惊心的感觉呢？只是自己稍微注意一下细节，钱很快就能够省下来。

◎不同情况不同对待

在文件打印方面，如果你的文件并不是要提交给上司、客户，仅是员工内部的交流，那么你还可以选择省墨模式来打印。这种方式打印的文件在清晰度上一般都没有什么问题，只是要比正常文件稍微浅一点而已，不会影响正常的阅读。

这样又可以省下大量的墨，只是一个小细节，就能够节省。理财也是一样，并不像想象中那样的复杂，只是自己没有关注而已。

◎新科技给你带来惊喜

在现实生活中，你有没有遇到过，要等别人的电脑打开才能打印的时候？如果那位同事没来，他的电脑还设置了开机密码，那怎么办？这就是打印机作为外设的尴尬。如果添置打印机，必然会增加成本，不添置又会影响工作效率。如果你感到为难的话，现在，打印机网络技术管理，解决了这样的尴尬。

打印机被划定为计算机的”外部设备”，原因是打印机必须连接在电脑上、必须依赖于PC机处理。而现在打印机已经具有内存、CPU，有些产品还具有硬盘，那么它是可以直接连入网络，作为与计算机同样的独立节点而存在了，利用高科技来让自己更加节省也是一种新型的理财方式，你也有必要掌握。

◎成本控制软件

如何来管理打印机，如何有效控制打印机的使用成本已经成为办公室一族越来越关注的问题。

针对这一情况，很多厂商也拿出了自己的解决方案，这些软件都能够统计每个人的打印量，并生成最终的报告供管理人员分析决策。这些方案可以增强打印机的合理使用，同时增强用户的责任心，自觉减少不必要的打印，降低打印机的使用成本。对于这一点来说，只有每个人心中都有理财的概念，那么相信这样的产品的销路肯定不会很好。

◎选择耗材有学问

最后，需要注意的是在耗材的选择上，我们也要选用正品的耗材。通常灌装碳粉与原装碳粉的颗粒大小及化学成分有很大的差异，灌装碳粉不但会影响文件打印的质量，而且易附着在其它部件上，造成打印机的硬件出现故障；?如果使用灌装碳粉对机器造成的损坏，将不在打印机的保修范围之内，这样将造成不必要的浪费。

这对每个人来说，可能只是“小事”一件，但是时间长了，你就会发现，仅仅是简单的一个小动作，就能够节省下大笔的财富，在公司里面能够获得精明的“头衔”，何不亲自尝试一下呢?

非要做有车族吗?

开支的项目多，并非是一件坏事，如果你具有一个理财的头脑，那就表示能够从多个方面把钱省下来。

现在很多人上班族都想成为“有车一族”，但是养车的各种费用节节攀升，“买车容易养车难”成了大多数“爱车族”的心灵上的“恐惧”。

理财专家认为，购车虽然是家庭消费行为，但在购车的同时也可以找到省钱的窍门，特别是买车、保养和购买牌照，将是汽车理财的重中之重。想要买车的办公室一族不妨了解一下，以消除没车的后顾之忧。

刘毅在买车之前，绝对不能说他对车市行情一窍不通。至少是知道桑塔纳2000款花2000元人民币买不来的，当然，传说中的奔驰600，如果想拿600元就开回家，他的屁股肯定会被车行的人踢一脚。

最后实在没有办法，他找来一位ＩＴ界从业的朋友，此人去年房车一起解决，且车是零首付，真可谓是“大手笔“。在请教他之前，他拐弯抹角地问刘毅选择哪种支付方式，一次性、月供还是零首付，刘毅心中不由暗笑，这家伙在探自己的家底。考虑很长时间，刘毅感觉一次性的要求太高，零首付的风险太大，最后觉得可行的还是月供。

最后在选择车的时候，刘毅问朋友，奇瑞QQ怎么样？这时候朋友嘿嘿地笑起来了，问刘毅：“你是网虫吧，怎么就知道QQ。然后打量了一下刘毅的老婆，说：“买QQ，你可以一次性搞定了，但为时尚早，要等到一年之后。”刘毅对此感到有些好奇，问：”为什么要一年后呢，难道你听到一年后QQ要降价的消息了？”

朋友笑着回答：“那倒不是，等一年之后你夫人瘦下来，她坐在副驾驶室可能没现在这么拥挤。”。刘毅的老婆向他狠狠地翻了翻白眼，这位朋友视若无睹地继续问刘毅驾照拿了没有。在这位朋友听刘毅说驾照还没有时，竟吃惊地问道：“你们有孩子了吧，结婚证拿了没有？”。

从朋友那里出来，刘毅老婆埋怨他怎么找这样的人，他只能宽慰说：”算了，ＩＴ人士一向比较难处。到时买车还得叫上他，就买他那款，由他冲锋在前，我们最多也是填坑。”他老婆表示同意。历时三个月，刘毅总算拿到了驾照，到第四个月的时候，他的第一辆爱车—北京现代开回了家。

等待一个月爱车兴奋期过去之后，刘毅和其老婆惊讶地发现，原来汽油的价格涨得比菜油还贵了，原来闯红灯是真的要罚款的，更令刘毅惊讶的是，小区里一直免费停放单车的棚子竟然也是要收费的。对此，刘毅感到非常的为难。

刘毅在买车之前没有考虑到汽车理财方面的问题，导致他有车不想开，这也是现实生活中一个普遍的现象。由此可以看出汽车理财对于买车一族的重要性，尤其是那些不想挤公交车的上班族，在买车之前一定要把所有的方面都想到，做到未雨绸缪，这样才能让自己的有爱车陪伴的生活更加精彩。到底应该怎样做好准备呢？关注一下下面几个方面。

◎耗油是焦点

大家常说的买车容易养车难，所指的主要是在油价呈节节攀升的态势、遂于燃油税即将开征的今天，汽车的耗油问题更加引人注目，成为汽车理财的焦点。

以汽车最常用的93#汽油为例，现在市场价格为5.87元／升，按每天行驶10公里计算，每年为汽车支出大约2000元，对于这笔账，不知道自己算过没有。如果对此能够承受，那么再考虑买车。

◎车价是关键

现在汽车供应市场的车型不下千种，价格从几万元到数百万元不等，对车辆价格是每个购车人所必须要考虑的。

我国自2008年9月1日起，对汽车消费税政策进行了调整，排气量在3.0升以上至4.0升(含4.0升)的乘用车，税率由15%上调至25%，排气

量在4.0升以上的乘用车，税率由20%上调至40%；排气量在1。0升以下的乘用车，税率由3%下调至1%。

所以在选购车辆时，一定要注重性价比，在满足自己需要的情况之下，要尽量选择排量比较小的汽车。选购和使用小排量汽车，价格相对便宜，这是最直接的，还能在日常使用中，减少各种税费、燃料费用、保险费用、维护费用等方面的支出。

◎保险莫忽视

对于有车族而言，车辆保险也是必须要关注的理财品种。交强险是每车必须要交纳的，自2008年2月1日起，保监会对交强险进行了调整，6座以下家庭自用汽车从原来的每年1050元降至每年950元。

除交强险外，各商业保险公司还开办了车辆损失险、第三者责任险、全车盗抢险、车上责任险、无过失责任险、车载货物掉落责任险、玻璃单独破碎险、车辆停驶损失险、自燃损失险、新增设备损失险、不计免赔特约险等，对于这些商业险不可不保，也没必要一股脑儿地全部参加，要根据实际需要有选择地参保，做到花较少的钱，得到最大的保障。另外，在参保时还要避免“超额保险”和“不足额保险”，因为那样会得不偿失。

维护当认真

汽车作为一种高速运行的交通工具，具有易损易坏的特点，只有认真保养维护，安全操作，才能保证车辆经常处于完好状态，减少修理的频率，从而降低修理费用的支出，这就是有车族常说的“少修就是赚”。

在现实生活中我们还发现，同样的车辆，同样的使用年限，行驶同样的里程，而在不同的人手里却是大不一样，有的车保持完好无损，有的车却是稀里哗啦，两者相比较，前者既可减少修理费用，又可延长车辆使用时间，自然就会节省不少的费用。

另外，自己不但要提高操作技能，还要学习一些车辆的修理技术，对那些小来小去的故障及时发现并进行排除，把不该发生的修理

费用省下来，仅此一项，每年节省千八百元也不在话下。

只有在买车之前考虑周全，才能免除后顾之忧，同事让自己的生活更加方便、快捷、随心。

同事聚会让你感到为难吗

每个人的经济条件不相同，生活方式也各异，如果不能够融入别人的生活方式，不妨用力踩的方法来调节一下。

上班族最期盼的时间莫过于下班了，因为这时候可以自由了。在现实生活中下班以后的办公室气氛是不一样的：女同事的眉眼又重新描画过了，衣服也换了，一圈电话打下来之后，“上场”的主角配角也大部分搞定了……。

作为同事，在工作之余，难免要小聚一番，就是这样一个简单的“小动作”，如果在这方面不注意，钱财就会悄悄地溜走，作为到打工者，如何来处理这方面的事情呢?

谈到同事之间的聚会，很多人都会“抹”不开面子，但是心中又不情愿，因为每个人的情况不同，有的是单身，没有什么经济负担，但是有的已经结婚了，相对来说在经济方面可能有一定的顾虑。

其实遇到这种情况，只要掌握一定得方法，还是能够节省一些钱的，这样大家都高兴。因为自己的钱都是辛辛苦苦挣来的，在日常生活中能省就省，对于聚会这样的事情，难免会有面子上的顾虑，所以就要学会理财的方法，把这种顾虑打消掉。

小青大学刚毕业，在一家贸易公司做事，他非常喜欢热闹，一旦有时间就会号召同事一起吃饭，唱歌。同事之中也有很多单身的人，于是常常是“一呼百应”，他们感到非常的高兴，但是同事中有一些人常常说不去了，不过最后还试被这群“小青年”“拖”走了。

虽然小青号召的聚会都是施行AA制，但是由于吃饭的地方太“讲究”吃完饭之后还要一起去唱歌，所以平分下来的钱也是非常“可观”的。随着相处时间的增加，聚会也是一次又一次进行，同事中的一些“长者”，最后干脆一声不吭就走了，就因为这个，这些“长者”在同事中的印象大大的下降。

对于涉及面子的经济问题，一定要不要断然地拒绝，因为这里面含有感情的因素，说不定就会因为这种原因而因小失大，最好能够找到一定的方法，有人会说：能够找借口，其实找借口这种方法，一次两次还行，时间长了就会被加上一条“虚伪”的罪名。

既要做到体面，又要考虑到经济方面的问题，怎样做才能两全其美呢？

◎取钱先计划

如果自己有心参加这样的活动，不妨掌握“因人制宜”的原则：出门前先搞清楚今天是各付各的，还是有人买单。去的人是饭桶型还是客气扒拉型的？人多的时候点菜最划算；人少需要各个重点击破时，最好去吃一人一份的单点，尽量控制损害范围。这样无论怎样，作为每个人来说，都不会因为计划不到而“过度消费”。

◎理财方法巧妙用

如果是别的活动，一定要灵活应用，先说看电影。这不是一个经济选择。因为电影院是典型的“赚时差”的娱乐场所。尤其是时髦一点的电影院，晚场的价格一般明目张胆的是早场的两倍。何必呢？一样的桌椅板凳，一样的银幕，一样的片子，一定要来争当这个冤大头。

再说现在年轻人最爱的泡吧，总的来说，应该掌握下几种技巧。

第一点：稍晚一点到场。有先到的大队“人马”给你垫底，你可以神态自若地对waiter说：“来一杯冰水”。这样，是不是AA，账单都跟你没关系。

第二点：有谁到酒吧真的是为了喝什么？所以，不要太介意点什么。要是遇到某某牌子的啤酒促销，买一送一、无限续杯，为了钱包着想。。

◎和“领导人”谈话

如果自己真的不想去，那么也要讲究一定的方法，这时候不妨找找“领头羊”，对聚会非常热衷的人群之中，总有一个领头羊，你只要和他坦白自己的处境，获得他的“认可”，到时候，就算自己没有去参

加聚会，他也会出面为自己“圆场”的，这样就可以明智的避免同事之间不必要的误会。

同事之间的理财课，需要掌握一定的方法，避免过于“生硬”的理财给自己带来不良的后果。

为办公室小人花点钱

很多生活中的难题，当自己感到无奈的时候，不妨用理财的方法来思考一下，或许会的新的启示

谈到办公室的小人们，你是否非常的头疼，常常唯恐避之不及，其实这种人是避免不了的，因为他们的特长就是渗入别人的空间，了解别人，然后进行自己的计划。

这里所说的为这些人花些钱并不是要收买他们的心，也不是刻意的恭维他们，而是一种花小钱，避“灾祸”的办公室哲学。

可能现实中的一些人，对小人恨得咬牙切齿，但是想不到更好的办法来对付他们，其实只有懂得小人的心理，就能够很好的对付这些小人，让自己的在工作之中更加随心。

小林刚到一家公司工作，面对公司中的小人，小林非常的头疼，但是自己也没有好的办法来对付他们，只有默默地忍受着。

原来小林公司有个叫王娟的同事，这个人被别人公认为是办公室小人一组，看到新来公司的小林，她心里暗暗的高兴，因为又有人可以“使唤”了。在工作的时候，这个王娟经常叫小林帮他干一些繁琐的小事情，时间长了，小林感到非常的郁闷，因为自己还有事情要做，一天时间就在王娟安排的“琐事”过去了，一个月过后，小林的领导找小林谈话，问他工作为什么这样的粗糙，说的小林无言以对。

后来，小林吧这件事情和自己的好朋友说了，这个好朋友给他介绍了一种方法，小林的困境很快就解脱了。

原来，小林到公司之后，去商场买了一款唇膏，在第二天送给了王娟当生日礼物，当天晚上，王娟请小林去参加自己的生日聚会，后来，在公司，王娟一改自己往常的态度，和小林成了关系很好的同事。

后来，小林问自己的朋友说是怎么原因，这位朋友说：“王娟这种类型的办公室小人是社会上比较常见的，由于很多同事和她的关系处

理不好，所以他就显得比较孤独，所以经常要做出一些“动静”来让别的同事注意，你只要和他成为关系很好的朋友，那么他很快就不会感到孤独了，你的问题也就迎刃而解了。

办公室存在小人是生活中一个比较常见的现象，要想很好的避开这些小人，首先要了解办公室小人的各种心理，主要分为下面几种：

◎卑鄙小人型

大家想必有过这种经验：开会时你提出一个企划案的构想，有人立刻加以驳斥或嘲讽；新同事甫到职，马上给人家下马威或穿小鞋。

卑鄙小人是工作偏执狂的症状，特别是在公司不景气的时候。他们处心积虑让别人显得差劲，万一遇上裁员，收拾包袱的就会是别人，而不是自己。不过，他们所展现的过度竞争也可能是缺乏安全感的征兆，这种人对于周遭的威胁特别敏感，因而产生自我保护的心态。

与这种小人的冲突往往源起于一些小事，甚至完全是误会，你不必奢望跟这种同事做真正的朋友，只要设法做一个普通的同事即可，如果自己有活动的时候，不妨请他一起过去，这样至少能够让他对你产生一定的好感。

◎火爆浪子型

这种同事像是不定时炸弹，动不动就发脾气，一遇到麻烦更是怒不可遏，摔电话、拍桌子、扔茶杯，搞得办公室紧张兮兮。不过，他们可能也是阴晴不定型的，有时心情不爽就来场冷战：不理人，不讲话，故意忽略工作指示。

这种人大多具有完美性格倾向，常以黑白两色来看世界，对于挫折的容忍度极低。

应付火爆浪子的最好方法是远离暴风圈，当他们发飙时就由他们去，千万不要跟他们硬碰硬。最重要的是保持冷静，做几个深呼吸。对于这样的小人，你应该投资的宽容，如果有机会不妨表示你有心结交的诚意，但是在他发火的时候尽量要保持沉默。

◎万事通型

这类小人或许才华洋溢，学富五车，但有时实在叫人难以忍受。会议变成他的个人演说，甚或布道大会；每当你跟他讨论公事，他就给你长篇大论地训话；不论你有什么问题，或者你根本没有问题，他都要给你一大套解答。

这种人也是缺乏安全感，所以总想把话题转移到他擅长或感安心的领域。万事通需要大量的信心，你想要叫他闭嘴是不可能的，必须让他适当发泄。你或许可以表示自己获益良多，但也要让他明白讲话与听话同等重要。假如你有这种同事，不妨抽时间对他进行感情上的投资，这样他会把你当成是知己看待。

◎怨天尤人型

“我怎么老是碰上这种麻烦事…‘这个月不可能达成业绩目标的啦!…‘唉，又得加班了。”这些话听起来很耳熟吧，这种同事已经把抱怨升华成一种艺术，无事不可抱怨。

这种人极度悲观，总是把每件事的结果预想得很糟糕，这像是一种防御措施，可以保护自己。他们或许不会对别人造成直接伤害，但却是最需要处理的问题人物。

要应付怨天尤人型同事，你有两个选择：不要听他们唠叨埋?，或是用比较乐观的想法来回答。当你在面对这类人时，要记住他们对于问题或事件的看法往往有不同的出发点。对付这样的小人，你就要投资一点“虚伪”进去，在不违反原则的基础上，给他精神上的支柱，这样，在你和他合作的时候，他才不会把黑锅往你身上推。

对付办公室的小人，有的时候需要小小的投资，只要方法正确，就能减少他对你的伤害，毕竟在别人算计的目光下工作，是一件非常烦恼的事情。

走出数码的误区

在消费生活中，你是否相信新的总是好的，如果是这样的话，就要调整自己的消费观念了，为了让自己银子能够有“规律”的花销，你的消费观念应该是：适合自己才最好。

数码产品的出现给生活带来了更大的方便，随之，一门数码理财学也应运而生，怎样对待数码产品是打工一族消费领域中的重点。

现实中，很多人对数码产品的认识是有误的，认为好的东西装配在自己的身上就是好的，这其中，数码产品占很大的比例，可以看看周围的人，闲聊的时候难免会说：“诺基亚又出数码新款式了”、“自己的电脑太落后”之类的话，可以看出，在他们看来，数码产品成为一个人能力的重要评判标准。

白领一族小张是办公室的活跃分子，休息的时候经常和同事谈论有关数码产品之类的话题，他本人也不是空谈派，时时刻刻都在引领他所在办公室的“数码潮流”：手机一年要换上好几个、笔记本电脑稍微好点，但是只要自己口袋里还有足够的钱，就会变成一个新款的笔记本电脑。

对此，同事开玩笑地说：“我们办公室最认的就小张，因为他的装备都是最新的”。作为小张而言，他所要的是一种自信的感觉，但是小张的生活也有悲惨的一面，常常为了卖一个新款的笔记本而省吃俭用到极点，就这样，信用卡的催账单还是一份接一份的“找”到他，为了缓解这种情况，小张难免要东家借西家借，最后回家的时候一算账，自己一年之内基本上一点积蓄也没有。

这样的例子生活中比比皆是，难免自信真的是靠这样数码产品来表现出来的吗？其实不妨看看他们的设备应用情况：手机功能只用来接打电话，上网功能被新款的笔记本“占据”着……，仔细分析一下，不难发现，他们的装备，并没有做到物尽其用，而是一种“摆设”。到底应该怎样对待周围层出不穷的数码产品呢？

如果找到适合自己的数码产品，就应该谈到怎样购买比较省钱，毕竟这类产品对于打工一族来说，也是一笔不小的花销。为了让自己能够省钱到底，在购买数码产品的时候，一定要注意下面几个方面。

◎货比三家方能探出底价

俗话说：知己知彼才能百战不殆，在购买东西之前，知道这个产品的实际价格很重要。例如微软的一款鼠标就明确标明了299元的促销价格，据说这款产品原价是399元；而朝华的一款MP3就明确打出了399元的价格，据说这款MP3的原价是499元。所有商家所报出来的促销价格都没有标明原价是多少，所以这时候你去买产品时就要小心了，一定要多到几个柜台打听，方能大概估计这款产品的底价，有了这个过程，才能往下谈价，否则就会将东西买贵了。

比较来说，三星数码相机、数码摄像机促销政策很明显，各款参加促销的产品都在醒目位置有着明显的促销说明。当然，这些名牌厂商的定价都很统一，到网上或者报纸广告上一查也能找到厂家定价。这就需要做好购买的前期工作。

◎将促销礼品折合成现金砍价

促销期间赠送礼品已经是很多人司空见惯的一种促销形式，对于这种情况，据一位销售人员明确表示：“羊毛出在羊身上，送给客户促销礼品的一个代价就是让客户不再有往下砍价的机会，其实这和砍价是一个道理，一不注意，很有可能得到促销礼品的价格比平时没有促销时购买的价格还高，所以还不如直接砍价。”

由此需要提醒购买数码产品的朋友，关于是否享受促销礼品和继续杀价的问题上，一定要权衡得失。而往往商家爆出的促销礼品价格是这些礼品实际价格的1.5倍或者更多。那我们就可以先和商家谈好得到促销礼品时候的这个产品价格然后再突然发难，告诉他们将促销礼品的价格折价到你所购买的产品里去，这样你所购买的这款产品的购买价会降下许多。

◎团购是招杀手锏

对我们来说，团购这个词已经不新鲜，但对于买数码产品的消费者来说，团购却有很多朋友都没有试过。根据很多人的经验，大量的购买产品无一例外地都得到了商家的特别优惠。

所以建议大家在购买数码产品的时候不妨和商家谈谈关于团购的业务，真能约上几个朋友团购最好，如果不行，也可以试试先和商家谈好团购价格，先买一款产品试用，再向商家多介绍几个业务，发起二次团购。相信在这样的谈价、拉业务的影响下，买个低价不低质的产品还是可行的。

◎网上购物事半功倍

网上购物免去了购物的奔波劳累之苦。目前比较流行的购物网站有新浪商城、卓越网等，不妨可以试试在这些网站淘出自己喜欢而又价钱便宜的产品。还有一些专门代理某些品牌产品的网站，这样的网站上的产品价钱相对也比较低，但一定要注意货到付款，比较稳妥。另一个省钱买好货的去处就是网上拍卖的网站，如易趣网、淘宝网等。这些网站上长年驻扎着很多?卖数码产品的人，他们能从一些我们所涉及不到的渠道拿到一些价格更低的数码产品。

掌握了应该怎样对待数码产品，然后再学到一些购买的技巧，这样才能在数码产品消费方面少花一些冤枉钱，同时也能把自己装备的更好。

衣服是不是让你感到很累

理财的精髓就是在一个人的日常生活中体现出来的，谈到理财，没有大小的分别，只有不同的方面。

作为办公室一族，时时刻刻注意自己的形象必然是免不了的，尤其是在办公室工作的白领女性，大都很讲究穿着。有的女士一年的置装费用高达数万元，但并未穿出光彩。

到底应该怎样来让穿衣的次那个性价比更高呢？这是很多办公室一族非常关注的，同时也是日常生活理财的一个重要方面。

精明的办公室女性不但会把自己打扮的非常的得体，而且不会在这方面多花“银子”，这样，就少不了让理财来参与自己的穿衣打扮了。

在办公室工作的王小姐却是穿衣有道，一年总费用不过几千元，她的行头却一直吸引着同事的眼球。这都归功于她的省钱买衣大法。

王小姐介绍说，买衣服也要有个总体规划。以我为例，一年中，我有62%的时间是在办公室的，所以购买上班可以穿的衣服占总花销的近七成。晚装是没机会穿的，运动装，家居服可以适当添点，但比例也不能超过30%。

此外，置装还要把握几个要点：

1.先购基本款服装。要选基本色、基本款，料子要硬点，不皱可水洗。外贸货最好。例如两件套的针织服装、黑色西装套装、直身短裙、白色衬衣，有时候，200元就可以买到极好的西装了。

2.再补充点艳色的时尚衣服，如T-shirt一类，50元以下。

3.便宜又有特色的小饰品多置点，如各色腰带、胸针、项链，3元一条的腰带质地也很好喔。

4.还要有看家的包和鞋子，基本款的可以买打折牌子货（反正款式多年不变），价格控制在200到500元间。耐用的款式可以10年呢。这些物品可以提升整体档次，值得投资。

5.时尚杂志20元一个月，看完可以将旧衣服配出N套新花样。

看到王小姐的穿衣打扮之道，是不是对你很大的帮助，其实只要让自己的生活充满理财的概念，这样的做法是并不难发现的。

对于如何让自己更加漂亮，相信很多女人都有自己的经验，但是谈到如何让自己穿衣更经济，相信很多女性都不会考虑这一点。鉴于每个人的穿衣习惯不同，购买衣服的方式有多种多样，但是总的原则还要注意下面几点。

◎做到自己喜欢

购买衣服的时候，避免听一些商家的宣传，而要根据自己的爱好来选择衣服，这样至少能够保证自己心里舒服，然后再考虑价钱方面的问题。

◎不知看牌子

在衣服品质方面，相信女人在这方面懂得很多，所以在购买衣服的时候一定要注重品质，当然，有些名牌衣服平品质是非常好的，这时候，你就考虑这件商品的性价比了。

◎注重实用性

办公室女性的衣服最好能够使用一点，避免太花哨，这样能够承托出自己的庄重了，这也是很多公司员工的基本要求。

知道怎样来购买衣服更经济，相信能为办公室女性省下很多的钱，用这笔钱来做些别的，让自己的生活变得更加充实。

抓住工作中的时间财富

时间是人生唯一不可能增加的东西。即使你能挣很多钱，但享受生活的时间是不会重来的，即使错过一件看上去重要的事情，但是也不要忘了什么才是最重要的。

在追逐财富的时候，不要忘记最宝贵的东西：时间。想要实自己的梦想，不但需要一定的财富，更加需要时间来做保证。所以，一地更要学会打理自己的时间。

为了达到自己的梦想，每花一块钱都是为自己的将来做出牺牲。如果只是坐着想自己经济何时独立，同时又常常买些DVD啦喝点冷饮啦，那你的梦想肯定不可能照进现实。有梦就要为之努力，这就意味着，你不但要有理财的概念，更要做好打理时间的准备。

怎样来打理自己的时间呢？从现在一分钟开始，首先要把自己的工作做好。然后在日常生活找到节省时间的方法。最后用这些事件做一些对自己有意义的事情，这是打理时间的总原则。

汪强月收入5000元，月开销约1000元，所以工资卡内资金积累很快。但他对此并不在意，从来没又做过任何的投资。只是每当工资卡里积累到万元的时候，才抽空去趟银行，将钱取出存定期。

其实，这早已使他在不知不觉中损失一笔本可以增值的收入。因为，任由工资卡内资金自然留存，尽管也有利息，但大额存款全是活期利息。如果用银行自动约定转存服务（定活期存款账户自动互转）就能轻松通过储蓄使工资效益更大化。

而且，有些银行把自动约定转存加载在电话银行和网上银行，客户注册后，活期转定期只需打个电话或上网点击就可以。有的银行还开通真正意义上的自动约定转账，既不用跑银行，也不用打电话、上网，卡内金额超过约定基数，银行会自动完成转账。

此外，不论忙还是懒，都要善加利用付费的代劳服务；银行自动转账可代缴水电费、煤气费、电话费、信用卡费、租税定存利息转账

等，多加利用，可省舟车劳顿与排队等候时间。

寻找更好的时间管理方法，不要复杂化。我有个朋友拥有一套详尽的时间管理系统，他经常告诉我他节约了多少多少时间，但我发现他把很多时间浪费在这个系统上。我自己只是随身带一个小本子，有了想法就写下来，一两天以后总结一次。这么做挺简单有效，花不了很多时间。

为了更加的节省自己的时间，应该具体做到下面几点。

◎列清单

把今年所要做的每一件事情都列出来，并进行目标切割；

首先年度目标切割成季度目标，列出清单，每一季度要做哪一些事情

其次季度目标切割成月目标，并在每月初重新再列一遍，碰到有突发事件而更改目标的情形便及时调整过来；

再次每一个星期天，把下周要完成的每件事列出来

最后每天晚上把第二天要做的事情列出来。

◎20：80定律

用你80%的时间来做20%最重要的事情，因此你一定要了解，对你来说，哪些事情是最重要的，是最有生产力的。谈到时间管理，有所谓紧急的事情、重要的事情，然而到底应做哪些事情? 当然第一个要做的一定是紧急又重要的事情，通常这些都是一些突发困扰，一些灾难，一些迫不及待要解决的问题。当你天天处理这些事情时，表示你时间管理并不理想。成功者花最多时间在做最重要，可是不紧急的事情，这些都是所谓的高生产力的事情。然而一般人都是做紧急但不重要的事。你必须学会如何把重要的事情变得很紧急，这时你就会立刻开始做高生产力的事情了。

◎价值观取向

第五个时间管理的关键是要和你的价值观相吻合，不可以互相矛盾；你一定要确立你个人的价值观，假如价值观不明确，你就很难知

道什么对你最重要，当你价值观不明确，时间分配一定不好。时间管理的重点不在管理时间，而在于如何分配时间。你永远没有时间做每件事，但你永远有时间做对你来说最重要的事。

◎每一分钟每一秒做最有效率的事情

你必须思考一下要做好一份工作，到底哪几件事情是对你最有效率的，列下来，分配时间做它做好。

◎同一类的事情最好一次把它做完

假如你在做纸上作业，那段时间都做纸上作业；假如你是在思考，用一段时间只作思考；打电话的话，最好把电话累积到某一时间一次把它打完。当你重复做一件事情时，你会熟能生巧，效率一定会提高。

◎投资时间，收获成功

时间大于金钱，用你的金钱去换取别人的成功经验，一定要跟顶尖人士学习；千万要仔细选择，你所接触的对象，因为这会节省你很多时间，假设与一个成功者在一起，他花了四十年时间成功，你跟十个这样的人一起，你是不是就浓缩了四百年的经验?

能够把握时间的人，才能够把握自己的人生，理财也需要时间来做保证，所以理财应该先打理自己的时间。

富不过上司

在恰当的时候，表现自己是一种精明，反之则是一种不明智的选择，只有把握好表现自己的时间，才能更好地把自己展现出来。

在办公室里面，上司与下属的关系是非常微妙的，如果处理不当，就会把自己变得很被动，在这方面，理财的方法同样适用。

有一句话叫做“功高盖主”，这句话拿到现在来说就是，功劳过大，超过了自己的上司。这种现象的后果是非常严重的，因为可能造成上司对你的戒心，从而你就成了一个在上司心中印象比较坏的一类人，加工资你没有份，唯一能够让上司想到你的就只有加班了。

谈到了功劳不能超过自己的上司，但是仔细想一下，现实生活中并没有多少可以“盖主”的功劳，所以很多就放心了，其实这种现象的背后是说，自己的表现不能超过自己的上司，用一句话来概括的话就是：富不过上司。

这里所说的富，不单单是指的是富有，同样也有其他的含义，如学识上的富有……，总之一定要小心处理和上司之间的关系。

吴鑫作为一位新人到一家公司工作，由于他的能力非常强，所以很快得到了顶头上司的器重，知道有一件事情之后，上司开始对他的态度变得不冷不热了。

有一天，吴鑫的上司让他和自己的一起接待一位来谈合作的代表，他感到非常高兴，简直有忘乎所以了，那些代表来之后，由于对他们两个人的身份不太熟悉，所以只好从外表上来判断。

刚一进门，那些代表就和吴鑫热情的握手，把他的上司冷落在一旁，原来吴鑫比自己的上司穿着更加讲究。这时候，吴鑫赶紧纠正了错误，这些代表脸上带着歉意，吴鑫也松了一口气，接下来的事情更让吴鑫预料不到……

在交谈的过程之中，吴鑫本来是想自己少发言，但是对方一直在询问自己一些事情，吴鑫又不好意思不说，总而言之，自己的上司在

这场会谈之中并没有发什么言。

吴鑫的处境可能很多年轻人都感受过，其原因就是他心中懂得不抢上司的风头，但是在实际操作中缺乏技巧性，所以让自己变得非常的被动。

想想吴鑫的处境是每个人都不想感受的，为了避免这种现象，年轻的上班族应该注意下面几点。

◎有上司在场应谨慎

如果上司和自己都在同一个场合，要时刻保持让领导“站”在前面，如果别的人出于对自己的喜欢或者有意为之，则应该把话题车道领导的身上。

◎和上司出去尽量不露风头

和自己的上司出去，为了避免一定的误会，不妨把自己的“先进”武器先放一放，至少应该和领导保持在同一个水平线上。

◎时刻不忘上司

如果实在需要来表现自己的时候，不妨把上司挂在嘴上，从现实的角度来讲，自己做出了贡献，很多一部分都有上司的原因，集市上司真的没有做什么，也要在这个时侯也要提到上司。

作为普通的员工，和上司的关系非常的微妙，所以应该谨慎处理，对上司的一言一行也是一种投资，如果你投资的方法正确，那么很快就会有收益。

两道卡胜过一道卡

俗语言：“独木难成林，单丝难成线。”理财也如此，对于家庭而言，如果两个人都能够参与到理财中，用精明的理财头脑，掌握正确的理财方法，那么不仅能够为家创造积攒出一座金山，还能让两个人都成为理财能手。

有人说“夫妻同心，黄土变成金。”的确，如果夫妻两个人都能够掌握理财的技巧，那么两个人的生活便会拥有真正的财富。生活中，家庭理财像汽车上大的油箱，只有夫妻双方齐心协力，才能在注满油箱的情况下，到达所要去的目的地；但如果家庭理财做得不好，汽车上的油箱便会像破了洞一样，即使你蓄再多的油也会由于每时每刻的泄漏，无法开到你所要达到的地方。

生活中，夫妻间出现理财失误的原因是多方面的，其中价值观和消费习惯，是产生差异，进而导致失误的主要原因，每天生活在一起的夫妻经常会发生这样的矛盾，被人们一向视为“我的就是你的”的个人格言，和维持自己私人空间之间会存在某种摩擦，进而升级为矛盾。例如，夫妻中一个是典型的节约，一个却习惯了大手大脚，那么，彼此间要想真正达到“我的就是你的，你的就是我的”的生活状态非常难，进而出现理财失误也变不起为怪了。所以，夫妻间要想让多年经营的财务情况好转，并想让生活上井井有条，这不仅要处理好夫妻间关系，重视夫妻间的交流，还要提前协商好财务管理状况。

王湘和相恋几年的男友步入了神圣的婚姻殿堂，新婚之初，两个人并没有协商好收入的支配问题，以为结婚后还能和婚前一样，所以各自管理各自的收入，俩人每月固定开销为3000元，此外房贷由丈夫负责，家用开支由王珺负责，可王湘每月收入还不到3500元，在婚前他每个人的工资，仅够自己花销，可婚后由于家庭用品等多项开支都是由她负责，所以，她的开支好大，每月的工资到月便见底。

半年后，家里需要添置一项大件，可王湘的私人账户上却拿不出钱，丈夫气愤地质问她：“我的工资是用来供应房贷的，现在又要供应买大件吗？你每个月的工资怎么还不够日常开销呢？你也太不知道仔细了，幸亏当时家里的钱没有用你一个人管，否则还不知道会出现什么样的状况呢？”面对丈夫的指责，王湘既委屈又生气，两人为此大吵一架，差一点没有动手。

在男女平等的今天，正常的家庭财务以及支出，原则上应由夫妻双方共同承担，共同管理，可以说在理财上，不应该有高低、贵贱、主次之分，在理财的方式上，可以夫妻双方共同协商，并采取适合自己家庭收入状况进行合理管理。以下是两种家庭的理财方式，但愿能够给正在理财的你，带去影响力。

第一种：夫妻双方的收入，放在同一张银行卡上，双方随意取用。对于采取这种方式的夫妻而言，优点在于亲切自然，互无戒备，互不干涉，取用自由方便，可以纠正自己花钱大手大脚的毛病，还可以拉近夫妻间的关系。

不过也有要注意的地方，应该尽量做到小项零用自由，大项开支计划；如果偶尔出现财政赤字或者月初松月底紧的情况，不可互相猜疑、斥责对方，应本着互谅互让、互敬互爱的原则，先从约束自己做起，尽量为对方的花费多留一些余地。

第二种：由夫妻中善于理财的一方，管理家庭中的财务大权，一方用钱时可以向另一方提前索取。这种方式利于按家庭计划行事，另一方也不必为家务分心。需要注意的地方是，掌管财权者要做到民主，充分的考虑对方的合理花销，在家庭经济条件允许时，尽量满足对方的合理需求，同时也要听取对方的可行性见解；此外，还要公道，那种对人严对己宽的心态绝不能有，要重视对方对你的信任和委托，每项开支都要严格按照计划行事；其次，要做到账目清晰，可以让对方监督自己。

事实上，只要夫妻双方平等相处，互敬互爱，哪种理财方式都是可取的，下面是夫妻理财需要掌握的一些基本技巧：

◎建立一个家庭基金

根据夫妻俩收入的多少，每个人都应该拿出一个公正的份额存入公共账户以支付日常开支。为了使这个公共基金良好运行，还必须有一些固定的安排，这样夫妻俩就可能有规律的充实基金并合理使用它。

◎夫妻一体，财务独立

现在是21世纪，独立是游戏的原则。许多理财顾问同意所有个人都应该有属于自己的私人账户，由个人独立支配，我们可以把它看作成年人的需要。这种安排可以让你做你自己想做的事。这是避免纷争的最好办法，在花你自己可以任意支配的收入时不会有仰人鼻息或受人牵制的感觉。

当然独立账户的建立应该是公开的，它体现了夫妻双方的信任。目前流行的”夫妻一体，财务独立”的理财方式多为独立账户形式。

◎讲究生财策略

年轻夫妻家庭一般余钱不多，总想找个好的投资去处，让手头的钱能连翻几个”筋斗”，使自己很快富起来，然而实际操作起来并不那么简单。这就要求夫妻双方切不可思富心切乱投资，而要从实际出发，制定稳妥的盈利目标，认真选择投资品种，讲究投资策略和方法，如此才能循序渐进，做到临危不乱，一步一个脚印地滚动投资下去。

◎购买人寿保险

建立退休基金等是夫妻理财必不可少的内容之一，前者可以防备万一，后者可以根据自己的退休计划，通过个人退休账户或退休金计划的形式，使你的配偶(或孩子)成为你的退休基金的受益人。

◎随时调整理财策略

有两种方法可供参考：一、平均分担型。夫妻双方从自己收入中提出等额的钱存入联合账户，以支付日常的生活支出及各项费用。剩下的收入则自行决定如何使用，这种方式的优点在于夫妻共同为家庭负担生活支出后，还有完全供个人支配的部分。

◎全部汇集型

夫妻将双方收入汇集，用以支付家庭及个人支出。这个方式的好处在于不论收入高低，两人一律平等，收入较低的一方不会因此而减低了他或她的开支与收入。多数专家建议夫妻最好有自己的零用钱，因为这么做，配偶双方既可拥有家庭共同基金，也有自己的支配空间。

只有夫妻双方能够在理财方面做得很协调，家庭生活才会更加的幸福，因为这是生活最基础的保障。

孩子的钱你理了吗

“望子成龙，望女成凤”是每个父母的梦想，为了这个梦想，只要能够让孩子距离这个梦想更近一些，父母便会不惜一切的费用，于是，家庭开支中最重要的一项便是对孩子的投资，这里的“投资”和心思有着密切的联系。作为父母的你，不妨考一个这样的问题，如果世间一切美好的东西，你都将其送到孩子的面前，他长大后就一定是最有成就，最幸福的吗?

“孩子”是个纯粹的消费者，但他们身上金钱的来源，无非是父母给的零花钱以及过年时爷爷、奶奶、亲戚给的压岁钱，数额并不多；然而市场经济的发展，孩子们手中的这些财富也在逐年增多，压岁钱、零用钱的数目都在不停地增多，甚至有的孩子，早在年纪轻轻的时候，便拥有了自己的房产、股票、存款等等。

生活中，身为父母的你要做的不是送给孩子他想要的，又不是对孩子有求必应，而是要告诉他“星星是摘不到的，月亮也是摘不到的”；要让他学会等待和控制自我的欲望；更要让他明白，只有付出才会有收获，事实上，这才是最宝贵的财富。

金钱是把双刃剑，多少钱可以宠坏一个孩子？没有人给出明确的答案，但是富裕的生活对孩子而言，确实是有害的，特别是在没有健康完善的价值观指导的情况下，会对孩子产生很大的负面影响，这些负面影响，包括缺乏人生理想、乱花钱、自私、自大……从小教育孩子，帮助孩子，帮他们改正那些错误的认知，树立正确的金钱观，培养精明的理财能力，是教师和家长的基本责任和义务。对此，不妨看看这位母亲的描述

一天，我带宝宝去坐车，在一家小百货的摊子上，女儿被小摊上那些花花绿绿的毛绒玩具吸引住了，其实我也觉得这些玩具很可爱，我们在摊位前看了一会，卖主看宝宝喜欢那些玩具，便给宝宝推荐了小孩子们比较喜欢的奥特曼机器战士，女儿摆弄着它，卖主一直在说

该玩具的功能多么多，似乎不愿意放走我们，无奈之下，我花了不少钱，给女儿买下了她的第一个玩具，从这以后她的理财故事开始了。

其实，那个玩具不贵，可是，我又看中了女孩们都喜欢的芭比娃娃，所以又给宝宝买了一个，合起来就不少了。

有了芭比娃娃，当然还想给它买点衣服之类的，我随手又花钱给她买了条裙子和一双漂亮的鞋子，还有一个漂亮的钱包，里面给她装上5元钱，女儿成了可爱的小公主。

给女儿花了如此多的钱，所以在回来的路上，我不停地给女儿灌输理财意识，对她讲，小孩子不可以乱花钱的，爸爸妈妈很辛苦，赚钱不容易……没想到到了家后，女儿掏出了那五元大钞，嘴里不停地说着："妈妈，我不要你的钱了，你们都没有钱了，说着郑重其事的将钱包中的那五元钱，拿出来放到我的手里。

◎不回避金钱方面的问题

当大人在处理金钱时，如果孩子对相关问题好奇或有疑虑时，千万不要觉得不耐烦或用回避的态度来回应，这是教育机会，应该尽可能地用孩子懂的语意加以说明。例如：当孩子问到："为什么可以不用花钱，只用一张小卡片就可以买到东西？"这时候可以告诉他们："这张小卡片叫做信用卡，用它来买东西时，商店会通过电脑告诉银行我花了多少钱，银行会先帮我付钱给商店，再通知我还这笔钱，并不是不用花钱就可以买到东西。"要强调这笔钱是要还的，否则如果让小朋友误以为持卡可以不必付钱就得到想要的东西，将来很可能因此成为负债一族。

◎视需求必要性给零用钱

孩子的零用钱多半是父母给的，目的是要让他们有机会学习自己管理金钱。但有些小孩会认为父母给零用钱是天经地义的事，所以最好不要孩子一伸手就给零用钱，应该视需求的必要性而定。当他们有花费需求时，一定要了解这些需求的原因，衡量有必要性再给，否则孩子若发现要零用钱是容易的事，便会养成好逸恶劳的个性。

◎让孩子学习珍惜金钱

不管是买东西给孩子或是给孩子零用钱，都要教育他们好好爱惜物品或保管金钱，若物品是因为孩子的疏忽而损坏，不小心弄丢了钱或是恣意浪费时，要让他们对这些失去或损坏的金钱物品负责。在提供这些金钱或物品之前，要很明确地告诉他们好好爱惜，并强调在任何情况下都不会再供应，这样才会让孩子更珍惜他所拥有的金钱或物品。

◎试着让孩子自己管理钱

既然要教孩子理财，就要相信他们可以自己处理金钱，父母只是在一旁提供必要的协助及咨询，给他一定的可支配金额，让他们用自己的方式去管理，重点是要他们学习如何让每一分钱可以发挥效用。例如：孩子可以用自己拥有的钱去买想要的东西，而不需向父母伸手要，一旦金额不足又非买不可时，可鼓励他们想出取得差额的方法，但重点是这个方法必须是正当的。例如：以做家事换取奖励等，这是在教他们如何正确赚钱，有钱?能够消费。

◎父母应以身作则

孩子的外在行为往往有很大的成分是受父母的影响，所以当要求孩子应该怎么做或不能做什么时，要先想想自己的行为是不是影响到孩子的价值判断，要孩子做到的事情，自己得先做到才有说服力。在孩子面前以身作则，才可能导正孩子的价值观。

每个孩子都是父母的宝贝，为了自己的宝贝能够在将来拥有更加幸福的人生，何不教给他一个“不差钱”的方法呢?

家里也需要财政计划

生活中无论什么样的事情首先要做好计划，计划的越详细，所做的事情也会越顺利，经营家庭，让生活变得有条理，就应该时时刻刻做好计划，理财也是一样，只有做好详细的计划，才能让理财变得有条理，才能避免消费的随意性。

许多幸福的家庭，人们都愿意像公司一样做出详细的计划，并坚决执行。对此，有人说那样的生活方式不随意，不自由；也有人说，这不利于满足自我的兴趣、爱好，其实为了家庭生活做到“不差钱”还是要计划一下的好。

就一个公司而言，如果他们的财务没有翔实的计划，那么公司的运作以及财政收支，必然会陷入杂乱无章的复杂局面；如果家庭不做好理财的计划，最终的结果，虽然没有公司那样严重，但是同样会给自己以及家人，带去麻烦，让自己后悔不已，这就要求人们不妨从现在做起，从现在开始计划，那么自己的家庭财务状况将会得到很大的开支。

张女士月薪5万，她的丈夫每月能开2万，可谓一个月的收入为7万元，这么富有的人，却将日子过得紧巴巴的，有人觉得这是一件不可思议的事情，但事实就是如此，其中主要原因是家庭月开销太高，一下是他们家庭中的月开销表：

丈夫支出：

每月还房贷：9000元；

生活费：6000元；个人所得税：2000元；

总计：17000元。

张女士支出：

儿子国际学校：15000元；

用在衣服上的钱：5000元；

个人所得税：6000元；

名牌鞋、名牌包：5000元（衣服、鞋、包这些方面的支出占收入的34％＝1.7万/5万）；

生活费：10000元；

家庭饰物：4000元；

半年一次旅游：5000元；

（以上三项是张女士为家庭的开销所支付的占收入的（1+0.4+0.3）/5＝34％）

每月总计：50000元。

从这份家庭每月的开销表中，人们不难发现丈夫仅支付房贷的9000元，而张女士因为月薪是丈夫两倍多，自然而然地为家庭作出更大的贡献，这些为家里支出的费用高达1万以上，这些费用占她月薪的30％以上，正所谓“多得者多出”。

她认为，自己在单位中是一名主管人员，自然需要穿得体面、风光些，2000多元一件的衣服应该不算贵，每月怎么也得买2件吧，再买双鞋，买个包。偶尔还得刷信用卡，而每个月信用卡的欠款高达便会高达10万人民币，信用卡是允许透支的，可她时常控制不住自己刷爆信用卡。

如果不是单位的年终奖金有10多万，那么她都无力偿还信用卡上的债务，丈夫时常劝她少花点，但她根本听不进去，跟不会理会，其实主要原因是张女士自己没有节俭消费的观念。

计划着花钱和花钱后再计划的差别是巨大的，为了获得幸福的生活，也为了延续幸福的生活，不妨从现在开始为自己的家庭制作一个理财计划吧。

◎家庭保障计划

一个人在照顾家庭时，无论多有本事，有二件事是不能控制的，一个是疾病，另外一个是意外.一个好的保障计划，就非常重要了。

◎教育基金计划

现代社会，多读点书很重要，但因为经济的原因而不能完成，是多可惜的啊。一个完善的教育基金计划是多么的重要啊。

◎退休金计划

一个人到了60岁退休之后没有工作能力，收入主要来自三个方面，首先就是自己的退休金和储蓄，第二就是儿女给钱我们花，第三是社会养老金，政府的救济金，是不够维持现代生活水准的，现在照顾全家都不容易，何况以后还要儿女供养我们？对他们来说都是一个很沉重的负担啊。现在年轻，有工作能力，没有钱不要紧，但年纪大了又没钱，生活就很困难。一个好的保障计划，基本上是可以把年轻时候的钱一点一点存起来，到年纪大的时候自己可以拿来用，谁都希望退休之后自己有钱可以做自己想做的事。

◎应急的现金计划

人生到什么时候我们都不知道。但我们知道人生会有起有落。顺境的时候我们可能有好的收入，好的投资机会，但如果平时没有积蓄的话可能机会就会错过。在逆境的时候可能因为大病、失业等，也需要一笔钱去应付困难，否则处境更加狼狈啊。一个好的保障计划，基本上提供一笔应急现金，令你可以把握好机会或者应对困境。

◎储蓄计划

我们储蓄的习惯都差不多，一开始很有决心。但储到一定程度，就因为想买车、装修房子等，或者去一次旅行，就用了很大一部分。又要重新开始存钱，始终没办法达到目标。我们这个计划就是先确定一个目标、然后用一个完善的计划和充分的时间完成的。中途如果发生意外的话也可以保证到这个计划一步一步地完成。甚至乎更加不幸，如果身故，这笔钱就会作为一个赔偿金，马上送到您指定的受益人手里。换句话说，这个储蓄计划是百分之一百成功的。

休闲生活省钱课

幸福的家庭离不开精彩的休闲生活，想要让自己的休闲生活更加的精彩，理财是一种必要的手段，只有这样，才能让自己的家庭更加幸福。

在很多人的眼里，婚姻是爱情和浪漫的结束，家庭生活是烦琐的，这就需要一些休闲生活来点缀，怎样来规划家庭的休闲生活，是很多家庭的感到困惑的。

一般来说，家庭休闲生活都是随心所欲型的，随心所欲型由于缺少规划性，所以就很容易多花“冤枉”钱，这是一种必然的结果。好像是行路的人，没有预先选择好路线，就算自己会给别人打听获得比较正确的路线，也会浪费与人打听路的时间，这只是一个比方，如果休闲生活中没有预先设定的一个计划，那么浪费的不仅是时间上的问题，很可能是经济上的问题。

林美和丈夫刘璋经过了5年的“爱情”之路，终于成就了自己向往已久的小家庭。这两个人都是比较爱玩的人，工作之余经常商量去什么地方好好“痛快”一番。而他们去什么地方玩是突然间有了灵感，然后两个人一拍即合。

一次，两个人在回家的路上，看到了一家婚庆公司组织很多“小家庭”集体去一处景点活动，他们一想，反正这两天两个人都放假，不妨去参加，两个人当时就去报了名，两天之后，两个人拖着疲惫的身体回到家，第一句话说的就是：这次活动太烧钱了。

原来，这家公司只负责组织，基本上属于自费活动，他们两个预先没有规划好，两个人非常轻松地就去了，到了地点一看，物价竟然高的让他们无法接受，一瓶水要5块钱……别的小家庭预先有准备，自己带了好多东西，但是他们没有带，这让他们在吃喝上非常“心疼”，愉快的心情也一扫而光。

理财，预先规划是重中之重，为了让自己休闲生活更加的愉快，预先规划是少不了的。再者就是要考虑到每个细节中的理财，如果自己不了解其中的细节，不妨向知道的人了解一下，或者利用网络来了解，不打无准备之战才能让自己的休闲生活更加“经济”。

再者，很多家庭的休闲生活还是存在于自己没有结婚前那种方式，花钱如流水，在别人的要求下，一如既往地去和朋友们参加各种活动，其实这种生活方式也不是错误的，但是从理财方面来考虑，至少是不算精明的。

为了自己的休闲生活更加省钱，过的愉快，到底应该怎样来做呢?

◎休闲生活不随意

虽然休闲生活是让自己得到放松，但是放松的方式多种多样，去打一场高尔夫球或许和在自家门前的公园坐一下，都可以达到同样的效果，为了节省，何必选择前者呢?

◎休闲生活也计划

有了自己的家庭，在休闲生活方面一定要计划好，以便事先做好一定的准备，这是非常必要的，

◎休闲生活需控制

爱玩之心人皆有之，得到放松自己的目的就好，千万不可沉迷在其中，浪费金钱和精力，继而影响自己的生活。

休闲生活既要放松，又要经济，这才是家庭式的休闲生活，所以在休闲生活之前，一定要想到自己已经是有家的人了，多想想、多计划对自己是有好处的。

外出旅游也要省钱

???在生活中，每时每刻都要想要理财，因为这不但让自己更加快乐，同时还能延续这种快乐。

现在旅游是家休闲生活的一个重要方面。想要更让自己出游变得顺心，必然少不了理财的影子。应该怎样去省钱，旅游的时候应该注意哪些方面，都是出游之前应该想到的。

外出旅行，费用是少不了的，不少旅友早早就在筹划这笔款项了，毕竟想住更好的酒店、想看更美的风光，所需的费用不是一笔小数目。其实，对于这样一笔资金，也可以利用短期投资来获得。

大多数人都习惯将短期内要用的钱以活期存款的方式存放在银行里，但从开始筹划到行程出发往往会有几个月的间隔，如果你将这些钱投入货币市场基金或短债基金中，几个月下来，你会发现取得的收益将远高于将这些钱存活期的利息，虽然数目不会太大，但对你多少也是会有些帮助的。

王晓去年5月底去了杭州旅游。首先她在网上看了很多有关西塘的介绍，对那的景点和风土人情有了大致了解。因为不是黄金周，杭州的旅社房间还很充足，而且街上随处可见特价、优惠的住房信息。根据网友介绍，她找到了一个家庭旅馆，跟老板稍微讨价还价后，以一晚45元的价格敲定。王晓说：“如果不懂找地方和砍价，同等条件的住宿至少要每晚50元，黄金周要飙升到120元呢。”门票的套票是60元，杭州此行只为了体味古老的街道和水乡特色，朋友们建议她不必买通票。“在送子来凤桥下休息，桥上有当地村民在唱歌，听着江南小调在古桥边看雨中古镇的感觉简直太好了。”另外，由于不是跟团，王晓每天吃饭也能自由安排，早晚餐一般在住宿处解决，白天在外面游饿了，找家小店尝尝当地的风味小吃，既经济又好吃，四天伙食费大概在160元左右。阿凉说，在她这么“抠门”地在杭州呆了四天三晚，总费用还不到600元。

旅游要根据自己的预算做安排。首先，确定在淡季出游，此时，景点门票、旅馆住宿会便宜很多；出发之前在网络上查找相关信息，找到相对省钱的旅游方式，；其次，交通是目前旅游支出较大的环节，如果是跨地区旅游，最好是安排坐夜车，在火车上过夜，省去一些住宿费。另外，到了景区，找家庭旅馆或住青年旅社，会比住宿酒店便宜，不过，安全方面要注意。

外出旅游，人们不免为家里的“金银细软”担心。但保险公司一般将“金银细软”排除在可投保物品范围之外，因为这些小东西价值不好估定，并且一旦发生理赔，往往难以确认丢失损毁的证据。怎样才能放心外出度长假呢？去银行租一个保管箱，让银行来为您保管家里的贵重物品，无疑是个好办法。

银行保管箱的租用价格适合工薪阶层的需要，年费从100元到几百元不等。保管的物品也可以五花八门，小到存单邮票，私人信件，大到字画卷轴、花瓶器皿、珠宝首饰、房产地契以及各种具有特殊纪念价值的个人物品都可以交由银行代为保管。为适应市民短暂外出需要，有的银行还特别推出了半月起租的保管箱特色服务，以满足用户特殊物品的保管需求。保管箱的租用手续也较为简单，个人租用携带本人身份证、印章即可办理。

到底怎样才能让自己的旅程更加顺利随心呢？下面几个方面你一定要列为考虑的对象。

◎旅行不必遍游景

出门旅游，首先对自己旅游的景区要了解，从中理出这个景区最具特色的地方在哪里，必须要去的地方又在哪里。旅行中，对景点一定要有所筛选，重复建造的景观不必前往。尽量别坐缆车或索道，许多景点最好亲自走一遭，既省钱，又能体会到它的魅力所在。旅游时，更应拿出一点时间去逛大街，看看景区和城市的风土人情。

◎防范假币

黄金周里出门旅游，随时随地都离不开钱，在“电子货币”还不是很普遍的情况下，很多时候人们不得不使用现金。旅游时人们一般比较匆忙，很容易误收到假币，假币不仅使您的钱财受到损失，还会给本应愉快的旅游平添几分懊恼。怎样避免收到假币呢？

识别假人民币的最简单方法可以概括为“一看、二摸、三听、四测”。一看：看钞票的水印是否清晰，有无层次感和立体效果；看安全线；看整张票面图案是否统一。二摸：第四套人民币5元以上券别均采用了凹版印刷，触摸票面上凹印部位的线条，是否有凹凸感；三听：钞票纸张是特殊纸张，挺括耐折，用手抖动会发出清脆的声音；四测：用紫光灯检测无色荧光反映，用磁性仪检测磁性印记，用放大镜检测图案印刷的接线技术及底纹线条。

◎景区商品慎重买

在旅游中尽量少买东西，旅游区一般物价较高，而且买了东西还不便旅行。一些旅游区针对顾客流动性大的特点，出售的贵重物品时有假冒商品，而真正体现该地区人文、历史风情的物品，未必会在景区里出售。比如西湖龙井，就生长在杭州郊区的梅家坞和翁家山，而不是西湖景区。

◎巧打时间差的省钱之道

绝大多数景点都有淡季和旺季之分。淡季旅游时，不仅车好坐，而且游人少，即使是五星级宾馆都能有惊人的优惠。此外，淡季旅游可以提前购票，还能购买返程票。航空公司为了揽客已作出提前预订机票可享受优惠的规定，且预定期越长，优惠越大。

◎吃饭要去老字号

城市进餐最好选择老字号的小吃店，这样的饭店面向当地群众，一来可以品尝地道的民间小吃，二来价钱十分公道，且因是老店，诚信好，没有被宰的危险。

◎结伙出游很划算

在城市里，单枪匹马自助旅行比较适合。但若到西藏、青海、新疆等地独自旅行绝对不是最省钱的方式。应该找到几个志同道合的人，彼此有共同的自助旅游目标，以火车、巴士等

工具或合伙租汽车自己驾驶等方式为交通工具，三餐自行解决等方法，结成一支队伍共同旅行。在不通车的地方，几个人一起租车、吃住是最合理安全的方案。

旅游的理财课对喜欢旅游的家庭来说，非常重要。当你静下心来仔细算算，就会发现，理于不理之间存在着巨大的差价。

一分钱也是钱

关注身边的每一分钱就是关注自己的人生，当你不用手捡起掉在地上的一分钱的时候，你的人生或许就会为这一分钱而浪费若干时间。

谈到一分钱的时候，很多人面对这个问题淡然一笑，虽然知道这个道理但是操作起来并不是那么简单，因为一分钱实在是太少了，这里所说并不是一分钱的问题而是由少成多的理财观念。俗话说：”不经历便不会感悟”，设想一下，现在每个人的工资都是少得可怜的几分钱，那么相信很多人都会懂得这个道理。

在以前的年代里，韩国有个叫金小聚的人，一心想成为一个富有的人。于是他觉得成为富有的人最好的捷径便是学会炼金之术。

此后他把自己全部的时间、金钱和精力，都用在了炼金术的实验中了。不久以后，他花光了自己的全部积蓄，家中就变得一贫如洗，连饭都吃不上了。于是妻子无奈，跑到父亲那里去诉苦。她的父亲就决定帮自己的女婿改掉这种恶习。

他让金小聚前来相见，并对他说：”我已经掌握了你想要的炼金之术，只是现在还缺少一样炼金的东西……”

“快告诉我还缺少什么？”他急切问道。

“那好吧，我现在就可以让你知道这个秘密。我需要三斤香蕉叶下的白色绒毛。但是这些绒毛必须是你自己种的香蕉树上的。等到你收齐绒毛之后，我便会告诉你炼金的真正方法。”

金小聚回家之后立刻将已荒废多年的田地种上了香蕉树。为了尽快凑齐炼金所需的绒毛，他除了种以前就有的自家的田地外，还开垦了大量的荒地。当这些香蕉长熟之后，他便小心地从每张香蕉叶下搜刮白绒毛。而他的妻子和儿女则抬着一串串香蕉到市场上去卖。就这样，十年过去了。金小聚终于收集够了三斤绒毛。这天，他一脸兴奋地拿着绒毛来到岳父的家里，向岳父讨教真正的炼金之术。

岳父指着院中的一间房子说：”现在，你把那边的门打开看看。”

金小聚打开了那扇门，立即看到满屋的金光，竟全是黄金，她的妻子儿女都站在屋中，妻子告诉他，这些金子都是他这十年里所种的香蕉换来的。面对着满屋实实在在的黄金，金小聚恍然大悟。

现实生活中，人人都有自己的梦想，都渴望拥有财富，都想找到一条登上财富之上的捷径。其实，捷径就在你的自己的身边，那就是勤于积累，看到身边的每一分钱。那么应该怎么样培养这种习惯呢?

◎聚少成多，先准备好一个存钱的罐子

找一个自己喜欢的罐子，因为以后你要经常看到他，如果你不喜欢它，难免把它忘记。

◎把自己的整钱换成硬币放到里面

有成功才会有更大的坚持，这样做的目的是要把这种情况坚持下去。

准备好了之后，你可以把身边的零钱放在里面。有人可能会说：我就是存上一百年也没有多少钱。是的，这种方法不会让你得到多少的财富，但是你需要的是这种理念，有了这种理念，财富才会和你越来越近。

从牙缝扣钱也是一种幸福

省钱的最精髓部分在于“从鸡蛋里挑骨头”，把一种不可再省的项目省出钱来，是一种生活的乐趣。

谈到省钱，有人认为省钱的生活是痛苦的，认为不自由、不洒脱。其实只有方法得当，省钱也是一种幸福。夫妻两个人在空闲的时间内讨论一下自己的“小聪明”，从某种程度上来说增加了生活的乐趣。

用的方面，家里的日用品，应该坚持“没用的东西不要买，有用的东西不要扔”这一原则。既然下了省钱的决心，一些零七碎八的小玩意也就不再轻易动心。可能有些人会留意，就是这些小玩意，花在此方面的零钱能有五六百元，如此一来，这笔钱也就存进了银行。

另外，对一个家庭而言，水电费、电话费等都是不小的开支。除了必备的读书用的台灯外，其他灯泡的瓦数不妨调低。

穿的方面我也节约了开支，只要款式颜色搭配巧妙，自然穿得精神，至于品牌与否，有钱后再说。吃也同样，一定要注意减少了下饭店的次数，尽量买菜回家做饭，而且只要吃得健康即可。

在生活中，许多储户，都是将钱攒到一个大数后再存银行，会“扣”钱的人则是每个月将工资卡中的钱，存入一年定期，并办理自动转存。这样也能够帮助自己控制自己的消费。

小雨和丈夫来广州打工，在日常生活上，小雨掌管着“财政”大权，自从结婚以后，丈夫吧能够省的钱全部省省下来了，有时丈夫经常对别人说：“我这样生活还有什么意思？”但是在后来，小雨和丈夫投资了一家小超市。刚开始时，很多地方需要用钱，因此小雨更注意节约，不该花的钱坚决不花，该花的钱也尽量少花。像一些装饰，简单明了即可，没有必要大面积的铺张。这样下来，又省下了不少的钱。

丈夫这时候才感到自己的妻子不是一个守财奴，于是感到有这样妻子非常的高兴，后来等他们的财富越聚越多……

家庭生活要幸福，不妨把省钱当成一乐趣，这里所省的钱是不应该的花的，那些该花的还是不要省的为好，这样才能和守财奴有所区别。虽然有的钱很少，但生意人都明白一点，不该花的少花一分，成本就降低一分，盈利则增加一分。

◎有便宜一定要占

去常去的超市办个购物卡，这样就可以打折，并且还可以积分到一定的数量就可以兑换到礼物。这样既省了钱，同时又可以免费得到一些小礼物，何乐而不为呢?

◎搞活动时购物

先把自己需要的东西列一清单，当搞活动时也许可以买到物超所值的东东，还会有礼品赠送。这样既节省了时间，同时也让自己省下了大量的金钱。

◎变废为钱

把自己平时用的废品比如矿泉水瓶、报纸等平时积攒起来，也会有不小的惊喜。这些东西虽然不值什么钱，但是却更加能够培养你节约的意识。

在物价飞涨，工资不涨的年代，虽然对于有钱人来说，根本是看不到的小钱，但对于收入平平的朋友来说，积沙成堆，也是一个小的收获了。

如果说，消费是女人的一种美德，那么，理财更是女人的一种时尚。善于理财不同于吝啬金钱，而是懂得驾驭金钱，让它更好地为自己服务，而这已成为现代知性女人的一种潮流精神。

新理财时代的私房钱

新时代的私房钱自然有新的理法，这些在以前是一种不好的行为，换成理财的眼光来看，说不定就是一种幸福生活的保障。

古时候，一位姑娘要出嫁，母亲就告诉待嫁的女儿说："等你到夫家后，要拼命存私房钱，免得有什么意外，将来被休了，生活无所依靠！"所以这位顾念嫁到夫家之后，真的遵循母亲"教诲"，努力存私房钱。有一天，婆婆发现媳妇存了很多私房钱，大怒，让儿子休了媳妇。这个媳妇却没有任何难过悲伤，回到娘家后就告诉母亲："娘说得真对！还好我存了许多私房钱。"

私房钱是一个颇具争议性的话题，夫妻双方都不喜欢对方藏私房钱，但是会有一些父母在儿子娶老婆、女儿出嫁之前"千叮咛万嘱咐"："孩子，夫妻本是同林鸟，大难来时各自飞，要藏点儿私房钱给自己备着啊！"当然，大多数夫妻藏私房钱，不一定都是父母"教唆"的。

在古代，嫁鸡随鸡，嫁狗随狗，广大女同志们没有什么发言权。但现在，女性已经全面"夺权"了，如今的家庭财政大权大多数都是由妻子掌控的。"我的就是你的，你的还是你的。"既然如此，整个家的资产都是我的私房钱了，还用得着藏吗

爸妈都没念过什么书，对这个理财更是闻所未闻，但是他们都对"私房钱"情有独钟。

妈存私房钱，受益的大都是我们兄妹三人，要是买个在爸爸不允许范围内的小玩意，那就只有向妈"申请"了。那时妈的私房钱来源，不外乎上街赶集卖个什么平时舍不得吃的鸡蛋呀，家里的和在路边捡的什么破铜烂铁旧书废牙膏皮呀，等等诸如此类的东西。

现在呢，妈的私房钱则来源于我们兄妹三人逢年过节给的"孝心钱"。记得有一年我回家，当着爸的面给妈2000元，又背后偷偷给妈1000元作为她的私房钱。当着爸的面给大钱，背后给妈小钱作私房钱

已是我们兄妹三人的“外交惯例”。今年年初我与妻商量，每月定时给妈存上600元，我对妈说，这钱平时没什么事就是您的私房钱，万一有重大变故就是紧急备用金。

而爸呢，以前他的私房钱来自他的工资以外的奖金和所谓的“油水”。去年下岗后，尚未到60岁退休年龄，他发挥“余热”帮我“打工”，衣、食、住、行、病等我全包，每月给他的300元钱个人零用就是他的私房钱。

前几天，爸妈得知我买房还差一点钱后，齐齐拿出好几本存折，表示愿意“贡献”全部私房钱，哇噻，这细水长流真是威力十足，足足有五万元之多呢。

看到上面这位妈妈的表现，你也许会说：私房钱也并不是一无是处的，其实私房钱也是一种“另类”的理财方式，关键看你要怎样来应用它，新时代的私房钱要用新的方法来对待，对于私房钱，现在小家庭应该怎样来对待呢？

◎“随时调用”不随时

现在的男人可能会有这样的体会。妻子紧握财政大权，自己除了日常零用的钱外，什么开销都要在妻子这边一请示、二报告、三总结。既要说明资金用途，阐述资金去向，还要提供发票和实物证据。

在这个漫长过程中，自己的“随时调用”就成了空话一句。像大学同学间的短期拆借、想塞给父母的“孝心钱”，在妻子的严格财务控制下，只能用一个尴尬的笑脸来回应。其实，最让男人们懊恼的就是与一些投资机会擦肩而过。这就是没有私房钱的不利之处，当通过或妻子的审批，一些机会可能早就没有了。

◎如何积累私房钱

有句话说得精辟，私房钱起源于收入的多元化。假如收入只是由每个月的固定工资和年末的年终奖组成，那么你存私房钱的可能性几乎为零。妻子会拿着工资条，和你核对上缴的款项。处理得直白一点的，就索性就把工资卡直接囊入怀中。有时候，妻子对丈夫每个月的

资金进账，比你自己了解得还清楚。这样的话，你只能从每个月的零花钱里省下点私房钱了。

如果每个月的收入还有点额外进项，。完全扣下这些额外的收入，是不现实的，妻子可是火眼金睛。这样每个月从现金奖金里，转一部分资金到私房钱里，虽然金额不大，可是长期下来也能起到“聚沙成塔”的作用。要是有点投资意识，比如经常看看理财类杂志，用不定期不定额的资金，购买点风险低、流动性强的金融产品，还能小赚一笔，增强自己的财力。

◎私房钱理财以稳为主

有人总把“私房钱”和“私房情”联系在一起，觉得有了私房钱就是有了外心。其实不然，问问周围的男性朋友，八成都存下了私房钱。而私房钱的用途，只是为了滋润生活而已。每个月拿点零花钱，实在是不够生活啊。和哥们儿聚聚会，给父母来点补贴，做点小笆投资，全部都靠“小金库”这个源泉了。

攒钱不容易，攒私房钱更不容易。用私房钱理财就成了门男人的艺术了。私房钱的理财范围，小至?包烟，大到一套房。私房钱理财，要视自己的资金积累和使用目的而定。但有点要注意，那就是私房钱的积累要有一个度，不能成为一个家庭资产的“出血点”，而应成为家庭资产的预备队，以备不时之需。

如果私房钱来之不易，一旦发生了损失，就直接影响到自己的生活，那么私房钱投资还是保守一点，以稳健投资为主。像那种来源于小额积累，目的在于补贴生活的花费型”小金库“，在理财的时候最要注重的就是流动性。流动性强的投资产品，虽然收益性不算高，可是稳健性强，而且随时可以变现，不会因为资金经常要动用而损失手续费、降低投资回报率。那种投资起点低，不限额、不限时投资的货币市场基金就可以作为主要的选择品种。

从理财的角度来讲，私房钱完全可以变成家庭资产的预备队，除了让拥有者感到资金使用方面的便利外，还为家庭财务加上一道安全

锁。如何“藏好”私房钱，是每一个家庭都不应该忽视的问题。

把自己当成企业来投资

把自己当成一间公司来经营，把自己当成一个企业来投资，这样自己不断地发展长大，少一分”江郎才尽”的危险。

对自己好，不如投资自己。懂得享受，不如懂得“充电”。 或许大家都知道我们有了多余的钱，我们可以存银行、买股票、买基金、买各种各样的金融产品，这样可以把我们的钱生成更多的钱，大家对钱财这样的处理方式大多数人都知道，它有一个代名词——那就是“投资”。

可年轻的人可能会说，两手空空，囊中羞涩，我们哪还有这个多余的钱来投资上述那些东西呢，这对于我们来说显然有些遥不可及，我们现在缺少所谓的资本，我们缺少金钱的资本，可我们确拥有年轻的资本，拥有时间和精力的资本，那为什么不好好利用我们所拥有的资本来创造我们未来更大的收益呢，买股票买基金的投资，不是包盈利的投资，只有对自己知识的投资才是只赚不亏的投资，

有这样一个年轻的女孩，王跃，英语系大专毕业。初进社会的时候，因为自己的学历比较低，同时家庭又没有什么特别的背景，只能在一家外贸公司担任前台接待的工作，月薪1500元。她的工作是比较琐碎的，每天除了接听和转接无数个电话，接待来访的客户，还要为老板订机票，为公司叫快递，为同事订午餐。但是王跃没有倦怠，在尽职尽力地工作之外，她更清楚，只有不断地提高自己的能力和素质，她才能够获得更高的职业提升，否则她就只能停留在前台接待的位子上滞步不前。

利用自己空闲的时间，王跃通过自学考试，获取了本科的文凭；凭着自己还不错的英语功底，考过了英语专业的八级考试。在公司里，她在琐碎的工作之外，细心地学习做外贸的同事是如何在业务上”攻关”的，在同事忙不过来的时候，帮着做一些事情，也让她对外贸行业有了更多的认识。

老天不负有心人，两年之后，王跃成功地跳槽到了一家意大利的外贸公司驻沪办事处。不过，现在她担任的是经理秘书的职位。月薪也跳到了5000元一档。每月的收入提高了3500元，这个投资的收益率可不低啊。

我们说，投资自己更重要，其实并不仅仅局限于”脑力充电”和业务钻研上。我们可以投资自己的内容还很多。比如，在工作之余，多花点时间在健身锻炼上。现在的白领，大多数因为工作压力大，空闲时间少，一有空闲时间就是睡大觉，健康处于”亚健康”的状态。多给自己一点时间，投入在健身锻炼上，一来提高自己的身体素质，有更好的体魄去迎接工作中的挑战，身体是革命的本钱啊；二来还可以减少目前乃至将来在医疗和保健品上的支出，这笔花销可不是个小数目。从这个意义上看，投资健康，积极健身不也是另外一个角度上的理财吗?

谈到投资自己，应该从那几个方面的来做呢?

◎获得学位

有人会说，处于职业生涯中期或晚期的人将不会有时间来收回获得高级学位的成本。这是一个计划，可能会推动你前进的一个计划，你可以在工作的同时完成。但也有其他考虑因素，威尔逊说，一个更高的学位可以减少你向一位经验丰富的工人咨询的困难。

◎取得认证

技术、项目管理和人力资源等，就是一些认证可以帮助提升你的事业的领域，而且认证通常比学位课程所花费的时间和金钱要少。

◎学习跨文化沟通技巧

如果你在国外工作，而不是说你的母语，考虑选修减少口音和美国商业礼仪的课程。

你怎么知道您是否需要这些课程呢？如果幸运的话，你的老板会告诉你。但是，你可能只是简单地被告知，你没有得到晋升职位是因为那需要良好的沟通能力。

对于那些以英语为母语，在美国长大想提升的人来说，了解其他国家的企业文化可以帮助您提升你的事业。

◎建立您的网络品牌

这对时间的要求比金钱要多，尽管一些网络服务可能会使你造成一些花费。（注：比如拥有自己的域名和网络空间需要每月自己掏腰包。

把自己”晒”在网上可能是尖端技术或者翻成新新人类的行为，但是5年后就普遍了。威尔逊说。

◎找教练和导师

在你的职业生涯中有人帮您做关键决定是很重要的。

对于一些人来说，付费的职业顾问或教练是最好的办法。另外有一个或多个导师提供非正式的建议，这是最好的办法，可能取决于您需要的帮助有多么彻底。

◎提升您的专业形象

职业交往既需要时间也需要金钱，但他们是一个很好的方式——认识您的行业为其他公司工作的人。

学会投资自己，让自己能像公司一样盈利，这种永久性的盈利能够让自己的人生更加精彩。

圆梦的理财课

梦想是需要行动来实现的，否则就会成为空想。实现梦想的行动也需要投资来完成，了解这些有助于实现你自己的梦想

不要怕自己什么都不会，其实对你来说，只要你能下定决心干，做什么都不晚。

现在有很多人对未来没有目标，感到茫然。他们视“时间”为敌人，整天无所事事，或者沉迷于网络。你开始了自己的投资了么？也许就是很认真地学习学校里的课本知识，你也是要用心的。如果你的梦想是成为像达·芬奇、毕加索那样画家，那就从现在开始为自己准备好画笔和画板吧。

只要你心中真的有它，只要你已经开始了行动，一切都有可能。与其在那里做着自己成功的梦想，与其心里由衷地羡慕别人，继而抱怨自己为什么还在原地踏步的时候，还不如从现在开始，自己为自己投资。

当你看到别人成功的时候，不要忽略，每一朵成功之花都是由艰辛的泪水浇灌而成的。韶涵为了让自己的歌唱更有进步，不断地学习研究别人的歌唱方法。她的回报源自她的付出。如果现在你还在坚持你的那份梦想，不妨赶快行动吧，花些功夫积极投资自己。就像范玮琪《起程》里所唱：”想要到达明天，今天就要起程。”

那么，这时候你可能又要问：怎样投资呢？

没有老师的张韶涵是从模仿开始的。模仿明星的口型，模仿明星的歌声，模仿明星的唱法，模仿明星的动作……

对，别小看模仿这两个字，这是初学者的必修课。在学写毛笔字时，我们会先临摹字帖；画画时会先学习仿画大师的作品；在学习钢琴时经常会聆听钢琴家的演奏，按照他们的标准去练习。就连我们的课本上还会有例题，在做题时照着它一步一步地计算。

了解到了自己的优点，张韶涵便决定开始自己投资。

一个人光有兴趣和梦想是不够的，我们的韶涵想得很明白：我要踏踏实实地学习唱歌。

于是，张韶涵开始行动了：买来了许多歌手的唱片和演唱会的VCD。

可能你会说，我也买了很多啊，我也喜欢听，喜欢看啊。

关键在于，张韶涵并不是把这些当做一种消遣去听歌，那些歌手的唱片到了张韶涵的手里，就变成了她学习唱歌的教科书。

想不到吧?

于是，韶涵每天开始仔细地研究各个歌星的发声方法，比如说琢磨一下这个歌星是怎样运用气息的？那个歌星又是怎样产生共鸣的?对了，仔细想想，每个歌手唱歌时的口型是不同的，这其实能够反映出每个歌手不同的唱歌方法。聪明的张韶涵在看歌手的演唱会资料时，也注意到了这一点，于是，她开始了一点点地模仿明星们的口型。

想想看，通过看VCD资料来模仿歌星的口型，是何等麻烦的事情！没有一定的注意力和耐心是不会有成效的。

又有多少人能像张韶涵这样认真与专注!

这的确是一个很好的方法。

虽然没有老师，没有人指导，自己的认真思考与刻苦练习让张韶涵取得了不小的进步。

可见韶涵是非常用心又聪明的女孩，在十几岁时就能找到学习唱歌的捷径。这虽是个学习唱歌的捷径，但是过程也是蛮辛苦的，因为一开始强迫自己学习别人的口型会感到很别扭，何况韶涵还学习各式各样的歌手。每个人的说话习惯不同，唱歌方法不同，口型当然也就不一样了，想必我们的韶涵在模仿时也是下了一番苦工夫吧?

功夫不负有心人啊！正因为她听了很多歌，模仿了很多歌手，所以，她对这些歌手的歌唱技巧做到了了如指掌。想要实现的自己的理

想，不努力是远远不够的，为了自己的梦想，就应该从现在开始不断地努力。

要相对自己的理想进行投资，就要了解下面几个方面的行动。

◎找到自己学习的榜样

投资自己从模仿开始。模仿体现的是向前人学习的精神，学习前人的经验、方法，这样你才能做到厚积薄发。模仿就像是一根拐杖，为你指明道路、扫清障碍。试想一下，不仅是张韶涵，其实历史上的伟人及成功人士都是在前人的基础上汲取到了宝贵的财富。

◎坚持在坚持

有了自己的目标之后，自己需要投资就是时间和精力，让自己坚持再坚持，说不定在这段是时间的那一秒钟，你的梦想就会实现。

◎不放弃一丝实现梦想的机会

想要实现自己的梦想，就不要放弃一丝的机会，机会难得，很可能这样的机会对你来说只有一次，想要更好的抓住，自己首先应该做好必要的准备。

想要实现自己的梦想，离开投资是不可行的，因为有付出才会有回报，为了能够尽快实现自己的梦想，对自己要勇于投资、敢于投资。

学会投资人脉

投资人脉是一种长期性的行为，切不可为了利益取向而去投资，那样的投资只会给你带来负面的影响。

在商业社会，我们都知道，想要更快更多的获取经济收入。只能是通过投资，而不是依靠出卖我们的智慧和劳动力。哪怕是投资个小店。说到投资，我们很多人的第一反应就是钱，没钱怎么投资啊？其实，投资有很多种方式的。不一定就是用钱。像技术（技术入股）、经验、时间等，都是可以用来投资的。

除了这些，还有一个是我们每个人都有的那就是——人脉，人脉也是一种资产，也是可以用来投资的。只不过，一直以来都没有一个可供我们投资人脉的平台。所以我们很多人都没有意识到人脉也是我们的可用资产。其实利用人脉这种行为打从人类开始了群居生活就已经有了，我们平时生活中说得最多的就是”多一个朋友多条路”，”在家靠父母，出门靠朋友”等等。这些就是对人脉资源的有意识利用。但利用和投资还是有不同的，利用是要有用才能被利用。所以我们每个人都认识很多人，但真正能对自己有帮助的其实不多。但资产就不一样了，这大大小小的每一个人脉整合起来，就是一个大的人脉资产。

但就像我们投资股票要有一个股市；投资楼房要有一个楼市；投资期货要有一个期货市场一样。人脉资产要成为一个有价值的资产，就必须要有一个可供人脉投资的平台。现在，科士威就是这样一个平台，那么我们接着要讨论的就是：科士威这个平台是如何吸引人们来投资的？这个投资有可持续性吗？

张林本来是个公司职员，生了儿子后就辞职专心在家照顾孩子，眼看孩子满了三岁上幼儿园后空闲的时间一大把，周围的太太们就找张林来凑”搭子”。女人们在一起谈的不是服饰化妆就是吃喝玩乐，不满30的张林身材不错而且喜欢把自己打扮得漂漂亮亮的，所以在麻圈里面，张林是一个颇有影响力的人，凡是张林说好的品牌肯定能受到

太太们的推崇，凡是张林介绍的化妆品太太们也乐意掏钱。渐渐的张林发现了自己的这个优势，正巧有朋友推荐她参加一个化妆品直销公司，张林就乐得一边打麻将一边做生意了。

一个晚上的麻将打下来，一个个漂亮的女人都被打回原形，脸色黄黄的，黑眼圈一双，但是张林就是有本事在第二天早晨就精神抖擞地继续组织晚上的牌局，而且照样肤色可人。太太们一边打牌一边讨教张林的秘诀，张林就趁机把自己用的品牌一一介绍给太太们，从洗面奶、护肤乳液，彩妆等等，女人消费有一个致命的弱点———盲从，而张林的确适合这一行当，凡是买了她的产品的搭子，只要一坐上台子，张林就夸她气色好，太太们自然非常开心。

时间长了，一些太太们就把张林介绍到自己的圈子里面打麻将。圈子里面的太太都喜欢这个漂亮、会说话、牌打得不好的女孩子，虽然在麻将桌子上输一点现金，但张林的业绩越来越好，发展的下线也越来越多，现在通过下线张林每月也能得到一笔稳定的收入。

除了美容品直销外，张林还参加了一个保健品的直销。

现在一周四天麻将中，只要没有新太太出现，她最多打两场，但凡有一个从来没有光顾的新人出现，张林会马上出现作陪，因为张林知道，一个新太太就会给她带来一批新的太太麻将圈子，这完全是新的业务发展地。

经过张林的仔细测算，她现在的美容业绩一个月在10万左右，提成是1.5万左右；保健品的业绩更加可观，在15万左右，因为牌友太太们拉上了她们的先生还有自家的老人给张林来捧场，于是张林借了一个门面自己做，目前已经发展成为代理级的，所以佣金更加丰厚，去除店面费用外，张林每月的净收入在3万左右。由于张林现在已经脱离太太的麻圈，和太太的先生们成为搭子了。这些在单位多多少少都有些花头的先生们信任张林，凡是单位要发福利，总会第一时间让张林做生意，而且经过这些先生的引见，单位们的小姑娘都成为张林的客户。如今张林又开了一个分店，保健品代理商的等级也增加了一级。

“人脉理财法”并不适合急欲一步登天的人，人与人之间的关系是一种长期投资，要“细火慢炖”，谁也算不准它在何时才会开花结果，甚至要有一定的心理准备，不一定有职位、薪资等实质性的回馈。

想要了解人脉投资，应该注意下面几点。

◎回报的方式多样化

人脉投资的回馈是以各种形式展现在你的生涯中。结识优秀的人就像李雨所说，听他们讲话都有收获！当你面对人生关卡、遭遇困境之际，往往能从好的人脉那儿得到指引和帮助，他们或许无法在事业上给予直接帮助（通常若你值得信任，他们必会拔刀相助），但有时一句话就让你受益无穷。

◎真心才是有效的方法

而最会经营人脉者都不约而同地透露：与人结交，真心为贵。美国知名企业家与激发潜能大师博恩崔西指导学员销售成功术时，最常挂在嘴边的就是“真诚地关怀你的顾客”。他说：“你越关怀你的顾客，他们就越有兴趣跟你做生意，一旦客户认定你是真心关怀他的处境，不论销售的细节或竞争者如何，他都会向你购买。”做成生意只是结果，崔西教导的重点是以真诚赢得人心。

◎利益之心应避之

试想，当你满脑子利益取向时，与人相交就显得虚情假意，很难赢得真情实意。但人脉之所以有用，是对方真心认同你，珍惜这份情谊，才会在适当的时候助你一臂之力。相对于点滴累积的“节流法”，人脉理财属于“开源法”，助你事业上处处逢源，也能帮你结交值得的人生缘分。懂得人脉理财者，有形与无形的人生财富将由你掌握。

送礼的理财学

人生在世，如何增强自己的能力需要投资，如何来得到别人的帮助也是一种投资，这种投资被称为人际关系学。

中国是礼仪之邦，送礼是很多人的必备功课，可是怎样送礼才能又省又能起到以礼达义的目的呢?

想要让自己送礼的时候更加的经济，不妨多做这样的心理准备，到底应该怎样去准备呢?

看一下自己的周围，比如商场经常有搞活动的时候，遇上一些品牌打折的时候，尤其是男女式箱包、香水、化妆品、精致的饰物等，这些东西一年内不会过时，打折的时候购买，合适的时候送出，品质一样的保证，钱却花不了多少。

张明一次空闲去逛商店，看到一个女朋友喜欢的某品牌坤包，有一款原价890的，因为只有两个了，现价260元，他毫不犹豫地买下两个，一个送女朋友，另一个在两个月后，作为生日礼物送给自己的女上司，两个人的喜悦自是不言而喻。这一招的关键是一定要选择正宗品牌新产品，切不可买假冒伪劣。

出差在外地的人，有心选择当地价廉物美而本地不多见的东西带回来，送谁都会觉得稀奇，有趣。最好不要是食品，一是因为有保质期，二是特色食品一般要有饮食环境才能体现其特色。比如周庄的万三肘子，拿回来吃还真不是那个味，沿海的鱼、虾，能带回的一般都是干货，到处都有。

李林一次到云南出差，在石林附近看到儿童的少数民族的服装和各种饰品，她花了不到150元，买了四套儿童装，回来把朋友们的几个孩子打扮得可爱极了，朋友们还直夸她有心。这一招的关键是要对出差地的特色有较深入的了解。

在一些必须送礼的时候，人们往往离不了烟酒茶，送来送去受礼者都记不得是谁送的了。在产品极大丰富的今天，要想让受礼的人记

住你，礼品一定要有特色。

杨华的上司搬家了，送什么好呢？贵重物品不敢送，有行贿嫌疑，普通的东西怕人家都有，他想起领导有些文人气质，于是花了100多元买了一套中国古典轻音乐的碟子送去，没想到领导在没人的时候常拍着他的肩膀说：我回家累的时候就听你送的音乐！这一招的关键是要了解受礼对象的爱好。

对不是很熟悉的人，要想让对方加深对你的印象，除了吃饭外，如果能通过一些让对方意想不到的方法与对方沟通，应该能起到事半功倍的效果。赵菲所在的公司刚成立，想与某私企建立长期合作关系，由于私企对他们不了解，合作一直不能深入，公司老总说花再大的代价也要谈下来。

赵菲得知该企业老板是个女性，适逢三八妇女节，于是她向公司申请了3000元购买了该市最好的美容院的美容卡，做为节日礼物送给老板，并陪同老板做美容，多次交流后，私企老板终于对公司有了全面了解，并开始了实质性的合作。在服务也是一种产品的今天，送适当的服务往往具有长期性、互动性的特点，这些服务很多都可以用卡来实现。当然，这一招的关键是要根据实际情况来确定什么样的出其不意了。

这一招主要用在一些重大场合，要下“重手”送礼的时候，这种场合一般金额在四、五位数以上的级别，送钱太俗，不送又不行。选择本身价值就不菲、并且还有升值空间的礼物，够分量，够档次，同时自己出的比现金要少得多。这一类物品一般是金、银、古董、收藏品等。

孙晓的一个客户给公司带来了很大的收益，但客户本身不缺钱，春节将至，为了维持关系，增进感情，公司给孙晓的购礼额度是十万元。孙晓找到一个懂行的朋友，用了三万元就买到一件古董，连同鉴定证书一并送给了客户，客户和公司对小孙都十分满意。这一招的关键是必须要吃准礼品价值，在合适的时候购买。

如果实在什么都不行，套用一句话：如果不知道吃什么菜，就吃川菜吧；如果不知道穿什么颜色，就穿黑色吧；如果不知道送什么礼，就送钞票吧。

互送礼物是中国的传统习惯，但如果年复一年都送一样的就太没有新意了。那么，送礼的讲究是什么，怎样送礼才能送出情趣，并且让收者有所感动呢？讲看——送礼的窍门和忌讳。

◎礼物应尽可能适合接受礼物者的需要

“无忧型”。这种人财力雄厚，送给他们的礼物最好是具有收藏价值的，如名家字画、古董等艺术品。

“锦上添花型”。这种人物质条件比较好，送给他们的礼物最好是具有生活情趣的，如花篮、葡萄酒等既可观赏摆设又有实用价值的生活用品。

“雪中送炭型”。这种人物质条件不很丰厚送给他们的礼物就应该是实用的，如衣物、灯具等家庭生活必需品。

总之，礼物应以价值而不是以价格为前提，这样才能送出既体面而又受欢迎的礼物。

◎搞清楚哪些礼物最受欢迎

摆设类：如果造型特别的水晶、瓷器等。情趣类：如水果篮、花篮、巧克力、葡萄酒等。艺术类：如名家字画、古董等。个人用品类：如化妆品、香水、香薰油、衣服、配饰等。家庭用品类：如造型别致的茶杯、烹饪用具等。文化用品类：如书、唱片、文具等。

◎注意礼物包装

经过包装的礼物会显得更漂亮、更贵重。人们可以享受商店的包装服务，也可以亲自动手包装。比如：送水果，我们可以自己动手做个水果篮，在水果篮的下面铺彩色纸，把水果放进果篮，然后用透明纸把整个果篮包好，在水果篮的两边系上蝴蝶结，不是既漂亮又能展现自己的审美情趣和才艺吗？

◎如何送礼忌讳

送的礼物不符合接受礼物者的身份。例如，对方是杂工，若送一大套现代文具用品给他，他就有可能产生被讽刺的感觉；送大减价的东西给讲究品位的人，无疑会伤害对方的自尊心。

每个人都难免要给别人送礼，为了达到预先的目的，就应该掌握一定的方法，这样才能让自己用最少的钱，达到最好的效果。

不差钱让贵人发现你

想要让贵人认识你，先要学会贵人的生活方式，想要让别人肯定你，先要让别人在生活方式上肯定你

想一下，打一场高尔夫多少钱？玩这个游戏需要置备的行头多少钱？尽管开销昂贵，但在球场上天天能认识有钱的贵人，挤进这一圈子就能使自己的事业再进一个台阶。还有麻友、牌友、棋友都是时下新兴的称呼，既没有浑然天成的血缘关系，也没有剑拔弩张的工作关系，完全都是轻轻松松的游戏关系，在各自游戏时每个人的神经是完全放松的，这时最容易成为朋友，

现实生活中很多人最隐私的东西也能慢慢暴露出来，也就是自己的家产多少，自己靠什么赚钱等等。一般来说，自己的生财之道不会轻易给别人利用，但是在圈子中，一句简单的提示或者良好的人缘或许就是明日的生财之道。

建立自己的贵人圈子须知：

首先，在“游戏”圈子里流行这样一句话：不要在牌桌上讨论今天的“鸡毛菜是多少钱”。因为这样会让一些人对你失去信心；其次争取和一些有钱人玩，因为有钱人也是喜欢游戏的，游戏当中获取的消息准确性更加高些。最后要如同《日出》中姓李的小秘书要获取公债消息就派太太在牌桌上充场面一样，游戏时，有时候要适当的充充场面，比如几件名牌的衣服，名牌的手表等等，但是千万要注意，不要过分渲染自己有钱，这样反而会弄巧成拙。

王磊是一个保险代理人，但他非常喜欢玩，从斗地主、打麻将、桥牌，无一不精无一不会；而且他玩不挑搭子，男的女的都可以，就算是老太太们三缺一，他一个大男人也乐意顶一下。

一开始，这个圈子当中谁都不知道王磊是干什么的，只知道这个男人很有空闲，可以一天到晚过来玩的。但是一到月底前一个星期，王磊就开始有些叫不动了。后来人们才知道王磊是干保险的。于是，

在牌友中打牌的时候也有人开始向王磊咨询：我想买个重大疾病险，你帮我参谋参谋。王磊认认真真地回答以后，这位牌友就当场掏钱买了，反正也是当天赢的钱。

后来大家都觉得王磊很好，为什么？因为你当王磊的客户买他保险，他会非常认真地告诉你：帮你买这个保险，我能分到多少回扣。据王磊说，一般来讲，分红性质的保险回扣是比较高的，所以客户要买这个保险的时候王磊都跟他事先说好返回多少佣金给他们；而在买其他保险时，王磊也会实事求是地说清自己的好处是多少。于是，王磊随着自己牌技的不断精湛，客户群也在不断增加，现在已经做到经理的级别。但丝毫不妨碍他和客户的游戏关系。

要成就自己的事业，就有必要建立起字的贵人圈子，当然，在生活中，能拉一把的人，脸上都没有写贵人两个字，这个时侯，你需要做的就是投资。这种投资被称为是热情投资，要求是关注你身边的每一个人，然后和这些人“走“上关系，这样的话，说不定你就会得到他人的帮助。

为了自己事业的成功、人生的幸福，你有必要去这样投资，或非的自己的时间，投资确是自己的热情，当让这种收益也是巨大的。不妨让自己身边多一些可能是贵人的人。

◎了解可能对自己有帮助的人

要做到这一点，就要对自己的现状有一定了解，并且要了解可能对自己有帮助的到底有哪些人，这样可以更好的让贵人发现自己，为了能够让会认更快的发现你，你就不要值是等待贵人来发现自己，而是一奥主动去接近贵人。

◎知道这些人的爱好

了解对你有帮助的人都有那些爱好，投资一点时间来培养在这个方面的能力，如果运气好的话，你很快就会和你的鬼人称为很好的朋友，或许还会挖掘到一些“预料之外“的贵人。

◎重在参与

这种投资并不像简单的做生意，或许你没有得到自己想要的利益，但是你却意外收获一些别的东西，做到这一点最为重要的是，要保证自己的心态，这样才能更好地进入贵人的视线。

当有了贵人相助，你的人生就会得到很大的帮助，这是这种投资行为最大的收益，何不从现在开始投资人生，让鬼人发现自己。

让自己多一份专业

一个懂得不断投资自己的人，往往能够享受到超乎自己的甘美果实，反之，即使现在的果实是甘甜的，有一天你也会感觉到”腻”。

一年又一年的时间，就这样“嗖嗖”地即将从我们眼皮子底下飞过去了，自己这个时侯又长了一岁，又成熟了一点，又学会了许多事……这一年来，在股市、房市趋之若鹜的年代，你投资了多少，收获了多少？你又给自己投资了多少，计算过没有？

在这个经济不景气的大环境，没工作的人找工作是一个问题，有工作的想让工作更好也是问题。解决这些问题的方法就是为自己增添更重的“砝码”。

如果相信给人看病的医生具有“年资是宝”的属性，就会相信在工业与信息化整合时代，给企业看病的管理软件应用顾问具备“越老越不怕失业”，越干收入越多的特征。现在就应该让自己多一份专业，或许，你没有时间，或许，你不想学习，但是这都不能够成为你真正的理由，而让自己多一份专业的理由却很充分，那就是，你需要生活更加精彩。

瑞真是一个为爱敢干的女子，他为爱投资一切。一般的女子如果为爱愿意什么都做的话，往往都被爱折磨得很惨。而瑞真却不一样，她的”什么都做”很良性的偏向于提升到”什么都可以努力”的层面。为了交个日本男友，自己发狠地学习日文，让日本人都误以为是自己的同胞；为了交个美术史的研究生，自己又发狠地学习美术知识，她的知识比科班出身的还强；为了想当个很有面子的”外交官夫人”，才努力地通过了外交官考试；为了钓个企业家第二代，她总是让自己到处旅游，而且每次都毫不犹豫地买头等舱或商务舱的位置。为了把旅行的钱赚回来，还出版了一本和旅行有关的书。

瑞真想要得到的是自己的爱情，她敢于投资，而我们想要的是精彩的人生，更应该向她学习，要敢于投资，让自己多一份专业，这样

才能够适应时代的潮流，才能不被社会所淘汰，这才是人生的生存之道。

那么怎样让自己多一门有用的专业呢?

◎选择自己的专业

让自己多一门专业，需要耗费一定得时间和精力，多以对专业的选择应该持慎重的态度，尽量从全方面考虑，让自己所选择的专业，有用武之地，否则学了屠龙术，还要花费时间满世界找龙，再者要根据自己的爱好来选择，应该兴趣决定热情，少了这份热情，相信自己在方面很难有建树。

◎合理规划时间

有了一定得目的之后，就要为之付出来努力了，在政方面一定要规划好时间，防止学习和自己现在的工作学习造成时间上的冲突。

◎该花钱的时候就要出手

学习难免要涉及一些相关资料等学习费用，在这方面一定要把“钱”花到位，毕竟这也是一种投资，你将获得的是永久的收益。

艺多不压身，在这个讲究综合能力的社会，多学习一门专业就会使自己更加有竞争力，同时对自己多方面的情况也会有很大的帮助，一本万利，何乐而不为。

为自己当老板做准备

想要自己做老板，必要的准备是少不了的，在你准备很多很多之后，不妨问一下自己：“自己会理财吗？”

创业，对于每个人来说都不是一件简单的事，而创业者的理财工作尤其复杂，因为他们手中可控制的资金比普通人要多，面临的诱惑比也比别人要大，但是本人经验却不见得比别人丰富，而且最关键的是：他们的理财工作要比普通人做得更好。

如果你仔细观察一下你所认识的创业者，就会发现他们大都是这样的：他们的企业可能为他们赢得了普通人无法企及的财富，因为他们赚的钱往往又全部倾注到他们的事业中去了。 所以创业者更要看重自己的理财。

说来说去，创业者到底应该怎么做？当然，首先要明确的是没有哪条理财的法则可以适合世间所有的老板们，就好像没有谁能够真的预言下个星期股票市场的走势。但是，了解创业者在理财的过程中最可能面对的一些挑战和陷阱，无疑对创业者是有意义的。

资金少、实力弱是创业者都会遇到的问题，因此通常情况下要求创业者必须是通才，什么工作都会一点。有的创业者由此认为自己全能，只要自己花点功夫，什么事情都能做得像模像样。这会导致一个问题，就像行为金融学家所发现的那样：大部分的投资者，包括创业者在内，都喜欢高估他们关于投资的知识和能力。

浙江的万青从90年代初开办自己的制衣厂，从一个乡镇小厂发展到工人过百的中型厂家，本人一直都是克勤克俭，赚到的钱都放在扩充业务、添置新机器上。在上个世纪90年代末制衣业迅速发展，有一些同行向他提出收购的建议，被他一口拒绝，认为工厂是他自己的宝贝，更胜亲生子女，岂能割让？随着制衣厂逐年发展，市场竞争日益激烈，2003年起万青的企业发展遇到了“瓶颈”问题。此时，万青将目光转向了股市。于是在同乡的“指点”下，万青也想跟风炒作两手，把

当年赚的百多万元全投入股市——结果泥牛入海，损失惨重。幸好自己制衣厂还在，不致自己破产。

万青的经历对一些想当老板的人很有启发性。不少创业者都有这种偏执，认为生意从无到有倾注了个人会大量心血及精力，一般不肯言让。其实办企业、做生意的目的只有一个，就是赚钱。其他目的都是次要。赚钱为什么？是为生活，为个人及家人能安定快乐地生活。创业者赚够钱“安家”，才有条件谈其他理想、抱负。套用辩证唯物论分析，赚钱是纲，其余是目，纲举目张。在公司高峰时期，公司价值最大，若有投资者看上了，卖出部分股权套现也是经商之道。很多首富每次“变卖”家当——集资或出让业务，都是在经济高峰或该行业巅峰时。赚钱是理性行为，不能受个人感情所支配。

同时，万青犯下的另一个错误就是自己的“赌性”。做生意已是一种高危的投资行为，这种高风险投资活动成功的话，企业价值可以一年翻一番。这是创业的最诱人之处。但这种高风险资产既占了创业者大部分身家，其余理财活动便应以保障、保本、安全为目的。做生意总有变数，在赚钱之时，应把部分利润锁定，从公司转为个人财产。这笔“化公为私”的财产，是提供家人安定生活的养分，没有必要冒险。

另外，万青在业务萎缩之时不能壮士断腕，反而把家中储蓄全部拿出来加大投入的做法实属是一种不智的行为。做生意讲究前景，若前景是悲观的，生存空间日缩，亏蚀日巨，若是行业整体问题，非个人力量能改变，明智之法是趁早结业。

对于想当老板的人来说，雄心壮志是可以有的，但是理财也要讲究一定的方法，否则就会被金钱所累。

◎给家里留点钱

如果你尚未有足够的财富来照顾自己的家属，那么你还不适合当一个创业者。在这个阶段，你首要考虑的是如何增加收入，减少开

销，提高储蓄。你可以先考虑投保低成本的人寿保险来保障家属的生活。

◎有些钱不能动

准备一定的资金。在碰到合适的投资项目之前，要尽可能地赚更多的钱，使现金流最大。但最好不要动用未来两年内可能要用于家庭的钱来创业。

◎本身的投资

进行创业投资时，你必须具备三个T和一个M的条件。所谓三个T就是时间(Time)、训练(Training)、个性(Temperament)，一个M则是金钱(Money)。

◎盈利很必要

不管你选择何种项目创业，追求高报酬绝对必要。别忘了，投资报酬率和复利计算对你的整个创业计划的重要性。若每年投资1000元，所得报酬率为10%，以复利计算，40年达到100万元。但如果年报酬率增加为20%，则30年就可以达到100万元。

◎了解供需原理

创业投资的基本原则是掌握供需原理。需求大于供给才能赢利。同时要谨守敏捷和分散风险的概念。高利润同时代表高风险，你必须保持警觉，要走在变化的前端。

想要做好老板，这些都是有必要知道的，为了自己的事业更加成功，你将要学会投资，无论是自身还是别的方面。

经济危机和自己“无关”

面对经济危机，唯一能够使你镇定的方子就是理财，如果之前你理财了，那么你将轻松面对。

在现实的大环境之中，我们每一个人都多多少少受到了危机的影响，物价上涨，通货膨胀给我们的生活带来的压力。

受全球金融危机的影响，不少人就职的公司去年年终奖金暂不发放，将作为公司的积蓄抵御风险，再者就是增加一定得库存，防止国外的公司在金融危机中因动荡而影响到产品的直接销售。的确，金融危机真的影响到了我们的生活。那么，一个80后，应该在这种大的环境下怎样理财?

首先说到攒钱：挣一个想花两个的一辈子都是穷人。一个月强制拿出10%的钱存在银行里，很多人说做不到这一点。那么如果你的公司经营不好，老板要削减自己的开支，给你两个选择，第一是把你开除，补偿两个月工资，第二是把你一千元的工资降到九百元，你能接受哪个方案？99%的人都能接受第二个方案。如果你不给自己做个强制储蓄，发下钱后直接将10%的钱存入银行，如果不迈出这一步，你就永远没有钱花。生活中的80后，还是应该为自己攒一些钱的。

谈到生钱：现实中对基金、股票、债券、不动产等理财工具了解的，80后的人恐怕很多，但是为什么做的人却不是那么多呢？第一因为没有积累资金，第二是因为自己不相信这些理财工作，没有信心。

说到护钱：天有不测风云，谁也不知道自己明天会出什么事，所以要给自己买保险，保险是理财的重要手段。

生钱就像是在打一口井，要为你的水库不断注入源源不断的水源，但是光有打井还不够，要为水库修个堤坝——要防止意外、住院、大病。因为开车撞人倾家荡产的例子。

为了能够让自己顺利度过这个特殊时期，面对自己的资产，如何进行资产配置，如果你不知道怎样去做，不妨将自己的资产分为三

份。

首先是应急的钱，6个月至一年的生活费。存银行，活期、定期，或者货币市场基金；其次保命的钱，三至五年生活费，定存、国债、商业养老保险。应该是保本不赔，只会多不会少的东西。最后是闲钱，最好要保证自己五年到十年不用的钱，只有这种钱才可以买股票，买基金，做房地产，或者跟朋友合伙一起开个什么生意，去做这种投资，那么必须是闲钱。

对工薪族来说，收入主要有两个来源：工作收入和理财收入。一旦有了理财的本钱，就不能只靠工作收入了，应逐步提高理财收入在总收入中的比重。及早开始理财，就有机会提早退休享受生活。80后的年轻人，学会理财能够让你的一生都受益。如果不知道怎样面对经济危机，不妨按照下面几点开始做。

◎减少开支

这里所说的减少开支，当然是指计划外的开支，没有必要的支出最好该省则省，尽量少去饭店，自己在家做饭，这样既可以学得一手好菜，长远来讲对自己的生活也有好处，又安全卫生，减少生病的几率。

◎谨慎投资

巴菲特曾经说过，一个人成功的秘诀主要有三条：第一，要尽量避免财产方面的风险；第二，要尽量避免财产方面的风险；第三，要坚决牢记前两条！经济危机之下的理财更应该注重风险控制。所以，股票等风险投资尽量谨慎，创业等想法也要尽量的延后。

◎暂缓跳槽

在经济危机下的人，自然不是跳槽的最佳时机，毕竟这个时候大公司招人的时候不多，因为公司大多都选择裁员和节约成本来运营，这个时候跳槽，也未必就能拿到理想的工资。尽量能不跳就不跳，没必要冒这个风险。

◎存款保本

在自己的生活中增加保本理财产品，是金融危机当下的最好选择，资产配置应以稳健为主，增强抗风险能力。可以选择银行期权类理财产品，保障本金的同时可抵御通货膨胀风险。当然，也可以选择安全的定期存款，虽然利息不高，但这样更具安全性。

◎美体变招

美体其实就是指自己的美容和健身，这两项也是80后美女不可忽视的开支，不妨让自己换种方式，用合理膳食来给自己美容，用户外运动来健身，尤其是在冬季，多些户外运动和合理膳食，不仅可以节约资金，也有利于身体健康，防止疾病的入侵。

◎读书学习

利用自己空闲的时间读书，或者学一门技术，是当下北漂80后最好的选择，可以为自己做个长期打算，既可以在现如今经济低迷的时候省钱学到东西，又可以为将来经济复苏时增强工作能力和寻找更多的就业机会。

◎弃奢侈品

在生活中，平常上网、用水、用电，都可以省钱，但这些省的都是小钱。更重要的是放弃一些奢侈品，开车变成坐地铁公交，减少保养费；少买一件LV，多支持国产货；少用些名牌时装和香水，减少在经济上的浪费。

◎趁机买房

房产商们想要度过这个时期非常的困难，也许很多挺不过去的?该抛的都抛了，那么不如就趁现在房产最低迷的时期给自己买套房子，以目前的优惠政策，加上房产商们的让利方式，这时买才会更有赚头，同样也可以省去自己很多的钱。

◎购买保险

天有不测风云，如果家里有老人需要照顾，在经济条件允许的情况下，及早为家人购买保险保障尤其重要。建议选择侧重保障型的重

疾险，或者集保障、投资于一体的投连险或者万能险，保费建议分期支付，也可以节余现有的资金，方便流动。

只有做好理财的准备，才能更好地面对一些不测的大环境，这是稳定生活的保证，何不给自己的生活打一针“镇静剂”呢？

让自己的事业如日中天

想要自己的事业能够蓬勃的发展，就要时时刻刻做到不差钱，只有这样，在自己的事业的转折点，才会表现得游刃有余。

或许你正在想自己当老板，或许你正想让子的拥有更高点的学历，这些都要金钱来做支持，而你的生活如果理财了，那么这些对你来说应该是不太大的麻烦。

或许你还在认为理财就是怎样花钱，其实真正的理财能够让财富常伴你的左右，让你的财富由小变大，

一家的老板一个人要往外国去，就叫了自己的伙计来，把他的家业交给他们。按照各人的才干，给他们一些银子。一个给了5000两，一个给了2000两，一个给1 000两。然后就往外国去了。那领5000两的，随即拿去做买卖，另外赚了5 000两；那领2 000两的，也照样另赚了2 000两。但那领1000两的，去掘开地，把老板给自己的银子埋藏了。

过了许久，那些伙计的老板回来了，和他们要“算算账”。

那领5000两银子的，又带着那另外的5 000两来，说：“老板啊，你交给我5 000两银子，请看，我又赚了5000两。”

老板说：“好，你是个又良善又忠心的伙计。你在不多的事上有忠心，我要把许多事派你管理。可以进来享受你老板一样的快乐。”那领2000两的也来说：“老板啊，你交给我2000两银子，请看，我又为您赚了2 000两。”

老板说：“好，你这又良善又忠心的伙计。你在不多的事上有忠心，我要把许多事派你管理。可以一样进来享受你老板的快乐。”

那领1000两的，进来说：“老板啊，我知道你是忍心的人，没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。我就害怕，就把你的1000两银子埋藏在地里。请看，你的1000两银子在这里。”

老板生气地回答说：“你这又恶又懒的伙计，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我回来的时候，可以连本带利收回。”

于是，老板命令将第三个伙计的那1000两银子赏给第一个伙计，并且说：“凡是少的，就连他所有的，也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

这个理论后来被一些经济学家所运用，命名为“马太效应”。这是《圣经》马太福音上的一则故事，折射的却是理财的真谛。一开始，你手头的钱财少，这个时侯问题并不大，关键就在于你是否想由少变多，是否能让少变多，多了又再多，而理财正好能帮助你积少成多，从少到多，多的更多。但是如果你不相信理财，不去理财，那么只能像第三位仆人那样，不但不会变富，反而财富会越来越少、越来越穷。

所以懂得金钱的价值，学会如何明智的理财，这是每个现代人必备的生存能力。

“我想学习理财知识，有没有比较轻松的学习方式可以推荐？”最近，谈到理财，很多人就会提出这个问题，他们想学习理财的念头已非一两日，只不过在他们观念里，理财是件枯燥的事情。

对此，根据商家开发的一些理财游戏，让害怕枯燥的人能够在游戏之间体会理财的真谛。下面是一些人对游戏的认识，也是对人生理财的认识。

◎理财人生路

近日，某基金公司开发了一款名叫“理财人生路”的免费游戏，被称为基金业内首款虚拟人生的游戏。该游戏共吸引了近50万人参与，前10名获奖者无不在游戏中获得了2亿元以上的身家，第一名不仅赚到4亿元虚拟资金。

下面我们来开始我们的游戏，启动游戏时首先要进行“基金知识问答”，根据回答正确的数目拿到相应起始资金，玩家起始游戏年龄20

岁，每走两格增加一岁的年龄，到60岁的时候结束游戏，而理财方式大致分为股票、基金、房产三种，在行进途中玩家还会遇到各种随机的事件，导致自己资产发生一些变化。

假如一开始拿到10万元虚拟资金进行游戏，在没有任何投资的情况下走完自己人生的“格子”，最后虚拟资产为300万元，而一开始就选择股票、房地产等方式理财，到最后虚拟资产为1000万元，两种游戏方式最后资产相差数倍，是不是很形象地诠释了“你不理财，财不理你”这样的道理？

“理财人生路”游戏参考了“大富翁”系列，只不过“理财人生路”游戏更贴近现实。

玩家们在玩游戏的过程，总结出“理财要趁早，投资莫贪心，资金别闲置，资金要合理配置”四大理财招数。

人们发现，人生越早开始理财，到游戏结束时收益会越高，而在游戏当中，投资环境会随时发生一些改变，玩家会因贪心，结果却损失惨重。另外，玩家不能因股票风险高而让资金被动等待，可以在股市之外寻找货币基金、债券基金、房产等相对安全的投资渠道，这些“招数”与现实理财也颇有相同之处。

◎寻保人生

某合资保险公司也推出了一款保险理财教育游戏 “寻保时代”，同样采用掷骰子的方式让人生前进，不过选择的理财方式除了股票、房产外，还多了保险这项理财工具。

在游戏进行中，玩家总会碰到一些令人烦恼的意外事件，比如跳舞时不慎扭伤脚，户外游戏时被砸伤……，从25岁到69岁的游戏期间，遭遇了4次人身意外，损失了6万多元，还发生了1次重大疾病，造成了9万多元的损失，而购买保险减少了11万多元的损失。这个游戏是让投资者了解，应该对未来有一个完善规划，让保险为生活提供保障。

◎“现金流”启示

“现金流”则是一款桌面游戏，它模拟了足够多的人生内容，如生孩子、离婚、失业、破产、慈善事业、官司等，它会告诉玩家如何制作财务报表、规划现金流、控制投资风险，利用机会创造财务收入。游戏的每一步都必须填写收支平衡表和资产负债表，使得玩家在游戏过程中，接受会计、投资以及负债等理财概念。

在游戏中有着股票、基金、房地产、购买和创办各种企业等众多的投资机会，不过它们必须由玩家自己去寻找发现，此外玩家要把握好自己的现金流。这个游戏给玩家的启示是：机会到处都有，但每种机会有其独立的规律和原则，我们要有主动发现和掌握这些机会的能力。

“理财人生路”、“寻保时代”、“现金’”等理财游戏，让人们在轻松愉悦的过程中接受各种理财知识，游戏中传达出的一些理财经验，例如合理配置资产、长期持有股票、合理控制现金流等观念，在现实中也颇有借鉴的意义。

虽然理财游戏可以传达一些基本的理财观念，但不能简单套用在实际生活中，比如“理财人生路”游戏，投资方式相对单一，股票投资的设计更是非常粗糙，既没有基本面，也缺乏足够的市场信息，每种股票只在一定的价格区间波动，放到现实中未必如此。此外，游戏中没有通货膨胀等复杂的经济周期，对于投资者来说，玩理财游戏最重要的是总结经验，做到举一反三，多与现实情况相对照，然后再去实践。

虽然是简单的游戏，却透漏出很多人生的真理，游戏或许可以重来，而人的一生只有一次。为了自己的事业，请学会理财。

走在人群的最前端

人生精彩和丰富来源于计划，在这其中，很大一部分是对财富的计划，只有这样才能让自己的人生更加的精彩时尚，走在人群的最前端。

理财，这在当今社会已经不再是一个新鲜的词了，如果在21世纪的年轻人都没有理财这个概念的话，这时候，你可以很负责任的鄙视他一番，在资本日益集中的年代，作为我们资产还不是特别丰富的个人，要想在这样的环境下去开辟自己的天地是越来越困难，尤其是80后的年轻人，在最近几年内创业的成功率几乎为零。

何谓理财：说的俗点就是打理自己的钱袋子，说得书面一点呢就是把自己的创造的财富收入合理有效的做出计划和安排用于防范生活的风险。

说到这里，有人或许会质问我，开什么玩笑，普通的生活也会有风险？有！而且无时无刻都存在，生活的风险说到底，那就是四个字：生老病死。

生这个自然的，每天我们都在消费，需要一定的费用，老是自然规律，人到了35岁以后人的智力和体力都有不同程度的下跌，这个时候人创造财富的能力将会降低，病就不说了，去趟医院少说也是万八千的，说到死，死去原知万事空，死也有风险么？当然，你生存在这个社会自然有你连带的责任和义务，父母和子女，妻子，我们既然作为社会人需要一定社会责任感。

理财的意义在哪？理财首先让自己的钱袋变得更加“丰满”，也就是说有钱，有钱之后可以让自己过上更加优质的生活，虽然金钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。另外，理财还可以不断的锻炼我们自己的智商，任何理财都是通过自己的市场分析，作出决策然后规划合理的手段，让自己的财富不断的增值。一个有眼光的投资人，他

们的智商通常来讲都是超出常人的，21世纪是聪明人的“天下”，这个时侯玩的就是智力游戏。

如果你现在还认为理财对人生没有重要性可言的话，不妨看看下面的数字，我相信大家会有所感触。

一个人从25岁生活到75岁，一生当中的生存类支出大概的数字是100万，其中包括基本生活费，健康维护费，社会应酬费，居住消费，社会教育费。而且在这50年当中还要企求自己多福少灾，任何一个意外都会让这个数字无规律的扩大，这个仅仅还只是个人，如果你还有点孝心，加上父母，到30岁娶妻，32岁生个小孩，每个算50万，再加上200万，总共就是300万左右，所以如果你是男人，那么你的一生下来你就负债300多万。

看到这个数字，你一定会感到惊讶，有人说：人生下来就是还债的。这个时侯看来，这句话还是有一定道理的。这个只是普通的生活，如果你是一位追求卓越生活的人，你会满足这样的生活吗？我相信任何一个有思想有理想的年轻人都不会安于现在的生活。假如你还拿着不太丰厚的工资，又缺乏创业的勇气，那你不如投身金融市场，从这个大资本市场去挖掘属于自己的财富，年轻没有失败，只有暂时停止成功。只有不断地学习和总结，才能在金融这个大战场大展宏图。

君子爱财，取之有道。自己的人生，应该自己去选择。为了让自己的梦想能够实现，为了让自己抓住飞黄腾达的机会，少了理财是不可取的。

为了让自己的能够时刻走在人群的最前端，应该注意下面几点。

◎多计划

人生需要计划，这是不容置疑的，财富也需要计划，计划人生的财富就是为更精彩的人生做准备，为了自己精彩的人生路，需要让自己对自己有一个计划，不只是财富方面的，利用自己空暇的时间，多为自己计划一下。

◎多学习

学习会是每个人一生的事情，面对高节奏的社会，如果不学习，将会很容易被社会所淘汰。这是一个非常现实的问题。同时也是对自己投资的一种主要方式。

◎多比较

有比较才会有差距，有了差距才会有努力的动力，无论人生的那个方面，不妨和别人多比较一下，就会发现自己的不足。

人生最骄傲的事情莫过于时刻站在人群的前面，为了这个目的，有必要打理人生的一切。财富是其中很重要的一个方面。

用机会成本解释理财

想要抓住别人抓不住的机会，就要在能力或者别的方面强过别人，要做到这一点，理财是非常重要的。

从某种程度上来说，人生是一个不断选择取舍的过程，有选择就会有一定的成本。经济学中有一个名词叫做机会成本。简单地说，就是为了得到某种东西而放弃的其他一些东西。在人生的各个阶段，都面临着种种的选择，都有一个机会成本是大还是小的问题。

面对理财来说，你需要做的就是放弃自己空闲的时间，来学习一些理财的相管知识，然后再用这些知识，去投资。然后你将会获得人生的财富。

应该这样来说，不同的选择造就不同的人生。 有这样一则寓言：一头毛驴要吃草，毛驴的左右两边各放一堆青草，先吃哪一堆呢?毛驴在犹豫不决中饿死了。林肯讲，所谓聪明的人，就在于他知道什么是选择。理财也是一样，花费的只是你的时间和精力，换取的就是你的财富和幸福人生

许多人一生碌碌无为，就是因为舍不得放弃了解理财的那一点时间。这就是机会成本对人生的影响。 对于人生选择的重要性，有人曾经说过：人生只有一件事不能选择-，就是自己的出身，其他一切都是自己选择的结果。

20世纪最伟大的哲学家萨特说过一句富于哲理的话，他说：“人有自主选择的自由，但是人没有不选择的自由。”这位大师的话道出了这样一个真理：“人生处处有选择，就看你怎样去选择。

在印度热带丛林里，人们经常用一种奇特的狩猎方式捕捉野猴子：在一个固定的小木盒子里装上猴子比较爱吃的坚果，在盒子上开一个刚好够猴子的前爪伸进去的小口。猴子一旦抓住盒子里面的坚果，爪子就抽不出来了。人们之所以用这种方式捉猴子，是因为猴子有一种习性:不肯放下已经到手的东西。

看到这里，我们一定会嘲笑猴子很蠢。松开爪子不就溜之大吉了吗?其实我们也常常会犯同样的错误。那就是不舍的动用自己得到的东西，哪怕这个东西能够换来更大的东西，这就是投资。

人生的机会成本有时会很高，机会成本越高，选择也越困难，因为任何人都不愿轻易放弃得到的东西。取舍之间是需要胆略和智慧的，尤其是当你发现自己的选择是错误的时候，一定要勇于放弃并及时进行调整，这样才能保证你的人生不偏离主航道并到达成功的彼岸。 人

人的一生，最重要的两件事情是:善于选择和敢于放弃。敢于主动放弃，即标志着新的人生的开始。我们常说“好汉不提当年勇”、“置之死地而后生”，其实就是把机会成本变为零。只有大抱负的人，才敢于把现有的机会成本主动降低，甚至降低至零，然后做出人生新的选择。

说到理财和人本身成本的关系，那就是财富和人生的关系，此外，理财方法有助于人生的规划，在得与失之间寻找自己的人生平衡点。要做到这一点，需要你对人生的机会有一个更加明确的认识。

◎事先准备，防患于未然

机会什么时候到来，谁也没有准确的时间，所以时刻要做好迎接的准备，能够做到这一点就要时刻大利好的自己的人生。

◎有能力才会有信心

只有自己做好的充分的准备，会给自己很大的信心，这能够让自己更加果断的抓住属于自己的机会。

◎自己创造机会

机会不一定要靠别人来给，聪明的人会自己创造属于自己的机会，这就要求自己有聪明的眼光和国人的才华，对于这些，你准备好了吗?

对于生活中的机会，要想能够抓住，少了必要的准备是行不通的。为了自己的人生更加精彩，善待属于自己的机会。

让生活更加随心

随心的生活是现实生活中每个人都想要的，但是现实生活中的又有那些人不为钱而烦恼呢？所以想做到随心，就要理财。

不知从什么时候开始，人们逐渐发现：自己腰中的钱包渐渐鼓了起来，“穷”了几千年的中国老百姓，手里开始有了钱。

对于中国的大多数老百姓来说，几千年来，一直都是过着仅够糊口的温饱生活，没有可理之财。可现在就不一样了，中国老百姓，无论是穷人还是富人，几乎每家都有自己的存款。据中国银行公布的数据，到2003年底，居民本外币储蓄余额达10.5万亿；而到2004年末的时候，这个数字就达到了12万亿元之多。但是与此相对应就是花销也随之加大了，为了自己让自己的生活更加的随心，理财就显得非常有必要。

在过去的生活里，我们大多数人都是靠稍微的工资生活，现在人们赚钱的方式不一样了，工资在我们生活中的比重越来越小了，人们开始有很多赚钱的方式了。

所以在今天，即使银行不收利息税，已经富裕了的人们也不再满足于在银行拿利息这点“小钱”了，人们开始认识了股票、债券、信托、租赁、基金、保险、房地产等各种理财方式。

市场经济时代，像一股潜移默化中涌动的一股巨浪，冲击着每个人，影响着社会生活的方方面面。连经常去股市上的退休老太太，都开始对国家经济形势、企业经营状况津津乐道了。

现代的时候，个人财富的获得，不再依赖于祖上的福荫或者一般人难得的暴富机遇了，那些知识丰富，信息灵通，或者具有特殊消息来源、观察力敏锐、善于分析的理财投资者，往往能得到更加丰厚的利润。

如果说中国上世纪80年代是“票证时代”向“货币时代”的转移，那么90年代以后，中国则开始了“货币时代”向“投资时代”转移。所以现

在想要自己的生活更加的随心，就要学会理财，具体自己的人生应该为理财做好怎样的准备，应该注意下面几个方面。

◎单身期：

人生在这个时期没有太大的家庭负担，精力比较旺盛，因为要为未来家庭积累一些资金，所以，理财重点应是努力寻找一份高薪的工作，打好理财的基础。也可拿出部分储蓄进行高风险的投资，这样做的目的是学习投资理财的经验。另外，由于此时负担相对来说较轻，同时，年轻人的保费又相对较低，不妨为自己买点人寿保险，减少因意外导致收入减少或者负担加重。

可将自己积蓄的60%用于投资一些风险比较大、长期回报高的股票、基金等金融品种；如果选择储蓄的话20%选择定期储蓄；10%购买保险；10%存为活期储蓄，以备不时之需。

◎家庭形成期

这一时期是家庭消费的高峰期。虽然自己的经济收入有所增加，生活趋于一种稳定的形式，但家庭的基本生活用品还是比较简单。这时候为了提高生活质量，往往需要支付较大的家庭建设费用，如购买一些较高档的生活用品、每月还购房贷款等。

所以，此阶段的理财重点应放在合理安排家庭建设的费用支出上，稍有积累之后，可以选择一些比较激进的理财工具，如偏股型基金及股票等，然后期获得更高的回报。

这个时候有可将积累资金的50%投资于股票或成长型基金；35%投资于债券和保险；15%留作活期储蓄以备不时之需。

◎家庭成长期

这个时期，家庭的最大开支是子女教育费用和保健医疗费等。但随着子女的自理能力增强，父母可以根据经验在投资方面适当进行自主创业，如进行风险投资等。这个时侯购买保险应偏重于教育基金、父母自身保障等。

这个时期有必要可将资本的30%投资于房产，以获得长期稳定的回报；40%投资股票、外汇或期货；20%投资银行定期存款或债券及保险；10%是活期储蓄，以备家庭急用。

◎子女大学教育期

在这一阶段，子女的教育费用和生活费用会大幅度的增长。对于那些理财已经取得成功、积累了一定财富的家庭来说，完全有能力支付，不会感到困难。因此，这个时侯可继续发挥理财经验，发展自己的投资事业，以便创造更多的财富。

而那些理财不顺利、仍未富裕起来的家庭，通常在这个时侯负担比较繁重，应把子女教育费用和生活费用作为家庭理财的重点，确保子女能够顺利完成自己的学业。一般情况下，到了这个阶段，对于那些理财仍未取得成功的家庭，就说明其缺乏致富的能力，应把希望寄托在子女身上，千万不要因家庭急需用钱而乱投资。

这个时期最好能够将积蓄资金的40%用于股票或成长型基金的投资，但要注意严格控制风险，避免风险过大；40%用于银行存款或国债，以应付子女的教育费用；10%用于保险；10%作为家庭备用。

◎家庭成熟期

由于自己的工作能力、工作经验、经济状况都已达到了人生的最好状态，加上子女开始独立，家庭负担会逐渐减轻，因此，最适合积累财富，理财重点应侧重于扩大投资。但由于已进入人生后期，万一风险投资失败，就会葬送一生积累的财富。

所以，这个时侯在选择投资工具时，不宜过多选择风险投资的方式。此外，还要存储一笔养老金，并且这笔钱是要“雷打不动”的。保险是比较稳健和安全的投资工具之一，虽然回报和收益都会非常小，但作为强制性的储蓄，有利于累积养老金和资产保全，是一种比较好的选择。

这个时期，将可投资资本的50%用于股票或同类基金；40%用于定期存款、债券及保险；10%用于活期储蓄。但随着退休年龄逐渐接

近，用于风险投资的比例应逐渐减少。在保险需求上，应逐渐偏重于养老、健康、重大疾病险。

◎退休以后

这个时期应以安度晚年为主要目的，投资和花费通常都要比较保守，身体和精神健康最重要。在这时期最好不要进行新的投资，尤其不能再进行风险比较大的投资。

将可投资资本的10%用于股票或股票型基金；50%投资于定期储蓄或债券；40%进行活期储蓄。对于资产比较丰厚的家庭，可采用合法节税手段，把财产有效地交给下一代。

当然，无论什么时期的理财都会有风险，所以，我们在进行投资之前，有必要先盘算一下自己承担风险的能力。因为任何人在承受风险时都有一定的限度，超过了这个限度，风险就会变成负担或压力，可能就会对自己的心理、健康、工作甚至家庭生活造成伤害。

总之，人生理财的成功不仅需要正确的财富观，而且需要具备相关的理财知识、相应的投资能力和必要的理财技巧。理财是我们每个人、每个家庭所必须面临的经济课题，为了让我们每一个家庭生活得更加随心，就让我们快乐理财，拥有自己美好的人生。